contactsaffaires

LE MAGAZINE DES GENS D'AFFAIRES DE DRUMMONDVILLE ET RÉGION

Vol. 4 No 1 • **juin 2011**

L'INDUSTRIE AGRICOLE,
AGROALIMENTAIRE
ET AGROTOURISTIQUE

PILIER DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Jardin

MARIE LAMPRON
DIRECTRICE DES VENTES ET DE LA COMMERCIALISATION CHEZ ROSE DRUMMOND

PORTRAIT DU SECTEUR ET **VISITES DE PRODUCTEURS**



SOMMAIRE



DANS CHACUN DES NUMÉROS

NOS COLLABORATRICES

L'agriculture : un moteur économique dans Drummond



Laurent Cournoyer
laurent@pagecournoyer.com

Éditeur

À l'aube de la belle saison, l'équipe drummondvilloise du magazine *Contacts Affaires* s'est donné comme mandat de présenter un portrait du secteur agricole, fort acteur du développement économique de la région.

Il n'y a rien de gagné

La région n'est pas étrangère à la réalité économique difficile des entreprises agricoles. Au Québec, on démantèle jusqu'à deux fermes par jour. Les maladies, la dévaluation des fermes, la grande quantité de produits provenant de l'importation versus la disponibilité des produits régionaux souvent de meilleure qualité, la difficulté de la relève agricole, et souvent même, la détresse psychologique, toutes ces situations font augmenter le niveau de stress des producteurs agricoles. D'un autre côté, nous parlons de développement durable… Il y a un paradoxe auquel nous sommes confrontés !

Mais les efforts sont soutenus

Le portrait peut sembler sombre, mais il a aussi des bons coups, des exemples de réussites qui encouragent. Vous constaterez dans le présent numéro que bien des entreprises ont déjà posé des actions pour assurer leur viabilité. Elles travaillent en fonction des enjeux du secteur : le développement durable, l'économie sociale et la volonté des petits producteurs de travailler ensemble pour être plus forts. La transition vers la culture biologique, la création d'activités agrotouristiques favorisant le contact entre les producteurs et les consommateurs, l'éducation de la population à une consommation responsable et saine et les productions de niches, contribuent à diversifier le marché. Dans ce *Contacts Affaires*, vous trouverez des histoires qui font la différence dans le milieu agricole, agroalimentaire et agrotouristique drummondvillois et des gens qui se mobilisent pour en faire un joueur fort de l'économie de la MRC de Drummond.

Les grands producteurs

La région compte plusieurs entreprises de production et de transformation sur son territoire. Notons la présence de Boire et Frères et de la Ferme des Voltigeurs dans la production de la volaille, des Aliments Trans-Gras dans la production et l'exportation des viandes saumurées et congelées et des poissons séchés et salés, de Rose Drummond en production horticole et maintenant aussi maraîchère et des gens de Cultures de chez nous, chef de file québécois dans la production de poireaux et d'asperges. Notons la présence de Késiplant, cette entreprise en biotechnologie qui fabrique et commercialise des ingrédients naturels actifs de plantes médicinales issus de la fermentation par des grains de kéfir. Cette entreprise de haut niveau a reçu de la CCID en 2009 le Napoléon «Recherche en innovation technologique et développement». Bien des entreprises auraient mérité qu'on s'y attarde. Et malgré les difficultés, les nombreux défis, vous constaterez que le développement agricole, agroalimentaire et agrotouristique dans Drummond tire favorablement son épingle du jeu. Gens de passion, produits innovateurs et entreprises en bonne santé, vous y développerez certainement le goût de chez nous ! ▪



79, rue Cormier, bureau 201
Drummondville (Québec) J2C 8M5
Téléphone : **819 850-1250**
Sans frais : 1 877 746-3914
Télécopieur : 819 850-1715
pub@pagecournoyer.com
pagecournoyer.com

Éditeur :
Laurent Cournoyer

Adjointe administrative :
Julie Barthe

Directrice du développement :
Caroline Dion

Coordonnatrice et rédactrice :
Sonia Collard

Coordonnateur aux publications :
Sébastien Paul

Designers graphiques :
Sophie Binette, Carole Simard

Directrice artistique :
Véronique Meunier

Concepteur Web :
Martin Sylvestre

Collaboratrices :
Johanne Lachapelle, Johanne Vary

Réviseure :
Mireille Charbonneau

Photographe :
François Pinard

Impression :
Page Cournoyer

Distribution :
Postes Canada, 4 000 exemplaires distribués gratuitement dans tous les lieux d'affaires et les entreprises agricoles du territoire de la MRC de Drummond.

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

ISSN :
1499-5123

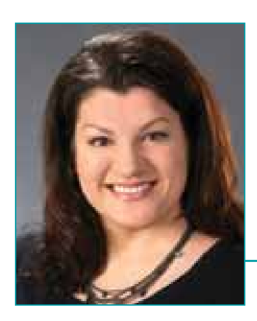




Un **milieu urbain dynamique** et un **milieu rural en pleine effervescence**

L'agriculture qui inspire

par Sonia Collard



Sonia Collard
sonia@pagecournoyer.com
Rédactrice

Les Québécois ne se sont jamais autant préoccupés de leur santé et de ce qu'ils mettent dans leur assiette. Pourtant, et quoiqu'une population grandissante s'y intéresse, l'agriculture et ses dérivés doivent encore jouer du coude pour se tailler une place sur leur propre territoire.

La valeur ajoutée

Plusieurs agriculteurs tentent l'expérience d'ajouter à leur production principale une activité ou une deuxième production à valeur ajoutée. Un producteur de bovins à viande cultive des petits fruits, un éleveur d'autruches fait de l'agrotourisme, un meunier vend ses farines bio à l'Écomarché du coin. L'idée est de diversifier ses activités.

Éduquer le public

Le vœu pieux de chacun est de consommer des produits qui proviennent le plus possible du Québec. Mais devant un sac de carottes du Mexique à deux dollars de moins que celui d'ici, c'est bien souvent le souci de l'économie qui l'emporte. L'éducation via l'agrotourisme et la création de coopératives de producteurs sont des options intéressantes pour démontrer toute l'importance de l'achat local et régional.

Des rencontres inspirantes

La rédaction du présent *Contacts Affaires* aura permis de faire la rencontre d'entrepreneurs proactifs mais surtout de gens préoccupés par l'avenir de notre agriculture. Dans plusieurs discours, il n'était pas rare d'entendre définir le concept de souveraineté alimentaire. N'est-ce pas qu'il est encore temps de se réapproprier notre agriculture et surtout la place qu'elle doit occuper sur les tablettes de nos marchés ? Une conscience que portent à bout de bras nos producteurs. Les gens, familles et regroupements que vous allez découvrir au fil du magazine proposent des avenues innovantes et des histoires de passion. Car dans Drummond, l'agriculture est bien vivante.▪

Innovation chez Rose Drummond

Production de fraise et d'ail: un pari réussi

par Sonia Collard

Relever des défis, ce n'est pas ce qui fait peur à la famille Lampron. Le plus grand fleuriste-producteur québécois s'attaquait, au printemps 2011, à la production d'ail, de ses fleurs et tentaient à nouveaux l'expérience de la fraise. Cinq mois après les premiers tests, l'aventure est concluante : l'objectif d'atteindre 40 000 tiges de fleurs d'ail pour autant de gousses est réussi et nous travaillons fort à l'atteinte de notre objectif pour les fraises.

Un joueur… hors saison

C'est pour offrir la fraise fraîche hors saison aux consommateurs québécois que Rose Drummond a tenté, pour une deuxième fois, la culture de ce petit fruit. «Il y a six ans, nous avions fait l'essai de la production de fraises en serre. Les résultats ont été insatisfaisants car l'écart était de huit mois entre le temps de pousse versus le temps de récolte. Aujourd'hui, nous travaillons avec Simon Parent de Novafruit situé à Saint-Paul-d'Abbotsford. Il nous fournit des plants matures qui produisent en huit semaines. Nous produirons à l'année, sauf l'été, pour respecter les producteurs locaux », mentionne Diane LaBranche Lampron, directrice générale de Rose Drummond. Quoique l'exercice ne soit pas tout à fait complété, plusieurs kilos de fraises ont été récoltés, permettant ainsi aux consommateurs de manger des fraises de la région hors saison.

Quarante variétés d'ail

Sachant que le Québec ne produit que 5% de l'ail consommé sur son territoire, le reste provenant principalement de Chine, André Deslauriers leur a mis la puce à l'oreille : la production d'ail en serre n'avait jamais encore été exploitée, pourquoi ne

Photo : François Pinard



Marie Lampron
Directrice des ventes et de la commercialisation

pas tenter l'expérience ? 15 000 pi² de leurs serres sont dédiés à la plantation d'environ 40 000 cayeux d'ail répartis en 40 variétés. La production est en lutte intégrée, une façon de cultiver qui est en respect avec l'environnement, tout comme leurs productions de fleurs.

Quatre mois plus tard, ils récoltent près de 40 000 gousses et autant de fleurs d'ail. Cette dernière étant utilisée fraîche en cuisine pour son doux arôme d'ail, sans en avoir les inconvénients. Comme ce marché est tout nouveau, l'entreprise est à la recherche d'un sous-traitant pour la transformation de la fleur d'ail.

Ils amorceront sous peu la culture d'autres légumes de spécialité qui seront récoltés à maturité complète sur le plant. Cela donnera évidemment un légume d'une saveur et d'une qualité difficiles à trouver sur le marché. La cause : le transport que les légumes du commerce doivent subir fait qu'ils ne sont pas récoltés mûrs, ce qui donne des légumes et des fruits moins goûteux.

Amélioration continue

« Comme nous n'avons pas de mode d'emploi puisque ces types de production sont des premières, l'équipe de ma sœur Amélie, directrice de production, travaille sous le principe de l'amélioration continue. Au fil des ans, nous allons sélectionner les meilleures productions et ainsi peaufiner nos méthodes », ajoute Mme Lampron.

Un marché de produits fins

Cette mission mentionne qu'une gamme de produits distinctifs sera proposée aux clients. Outre la production de fraises, d'ails et de leurs cultures de fleurs, ils veulent tenter la culture de légumes fins haut de gamme. C'est pourquoi, ils veulent aussi revoir l'aménagement de la boutique actuelle pour faire une place de choix aux produits du terroir. «Nos roses et autres fleurs seront toujours disponibles en boutique, mais nous désirons pousser l'offre des produits du terroir et présenter un petit marché qui proposera nos récoltes et ceux d'autres producteurs, idéalement des produits bio et équitables. C'est un virage à 180° dont les changements seront visibles dès juin 2011», précise la directrice des ventes et de la commercialisation. Pour compléter les changements et préciser leur vision, l'équipe de Rose Drummond a aussi revu sa mission qui va maintenant comme suit : «Faire vivre une expérience de tous les sens, en toutes saisons, grâce à une gamme de produits distinctifs dont plusieurs sont cultivés dans nos serres, en rapprochant le client du producteur, et ce, dans un environnement familial, unique et chaleureux.»



Photo : François Pinard

L'entreprise s'est fixée un objectif de 15 000 kilos de fraises pour sa première production de 2011

Relève familiale

« Présentement, six des onze enfants de la famille travaillent chez Rose Drummond, à temps plein ou partiel. Notre père, Jean-Denis Lampron est maintenant en semi-retraite. Il se consacre entre autres à son rôle de mentor pour la cellule de mentorat de la Société de développement économique de Drummondville. Depuis deux ans, c'est notre mère Diane qui est à la barre de la direction générale. Ma sœur Amélie est directrice de production et je m'occupe de la vente et de la commercialisation de nos produits. On se positionne tranquillement au sein de l'entreprise. C'est une belle harmonie familiale qui se dessine. Nos parents sont fiers de voir que nous prenons notre place », de dire la dynamique Marie Lampron. En constante évolution, l'équipe de Rose Drummond se donne pour objectif d'être une entreprise vivante, toujours en mouvement. « Nous sommes en perpétuelle recherche d'équilibre entre nos cultures et les besoins de notre clientèle. Notre force se situe dans l'innovation et la persévérance, toujours dans le respect de l'environnement », conclut Marie Lampron. ▪



Année de fondation: 1996
Activités: Producteur de fleurs coupées et de produits maraîchers sous serres. Vente au public des produits de la serre. Service de fleuristerie et livraison de bouquets.

Nombre d'employés: une quarantaine
Coordonnées : 210, boulevard Lemire Ouest Drummondville (Québec) J2B 8A9
Téléphone : **819 474-3488**
www.rose.ca



Photo: François Pinard

Marché public de Drummondville

Le virage marketing d'une institution

par Sonia Collard

Il est un des témoins privilégiés du passage des années, du changement des habitudes de consommation et du visage de Drummondville. Le Marché public de Drummondville est une de ces institutions alimentaires à garder le phare de cette tradition au Québec.

Fondé il y a 70 ans, la Marché public était au départ géré par la Ville de Drummondville. En 1990, le bâtiment d'époque devenu désuet a fait place à un lieu mieux adapté aux exigences du milieu alimentaire ainsi qu'à une nouvelle administration. Le nouveau Marché public a vu le jour le 1er décembre 1990, géré par une coopérative de 17 marchands, membres administrateurs. Depuis maintenant 20 ans, ils assurent la bonne santé de l'organisme et la vitalité du lieu.

Relation producteur / consommateur

Au Québec, il existe 89 marchés publics en opération et cinq autres devraient voir le jour en 2011. Ils permettent aux consommateurs d'avoir un accès direct aux producteurs de leur région immédiate ou périphérique. « Notre plus grand défi est d'offrir des produits de proximité et ce n'est pas toujours facile de le réaliser. Plusieurs producteurs préfèrent vendre leurs produits à un seul acheteur (les grandes surfaces) plutôt que de l'écouler à plus petite échelle. Cette réalité est vécue par tous les marchés publics du Québec. Mais pour plusieurs heureusement, le marché est une avenue privilégiée. Le contact avec le public, l'éducation et certainement les bonnes affaires, assurent leur présence avec nous », explique Dominique Martel, président du conseil

Dominique Martel
Président du conseil d'administration

Pierre-André Goulet
Directeur général du Marché public de Drummondville

d'administration du Marché. Il mentionne aussi qu'il est important, lorsqu'il est temps de sélectionner des marchands, de ne pas diluer l'offre : « Nous devons assurer une belle diversité de produits et aussi protéger l'offre de nos marchands déjà en place », ajoute-t-il, précisant qu'au total, le marché compte 29 kiosques intérieurs et 13 extérieurs.

Être plus accessible

Un autre défi était d'offrir une plage horaire mieux adaptée aux besoins des gens, surtout à la clientèle qu'ils veulent maintenant séduire : les jeunes familles. « Traditionnellement, le marché est ouvert à l'année, les vendredis entre 7 h et 19 h. Mais depuis le 12 juin 2010, nous avons fait le choix d'ouvrir aussi le samedi de 9 h à 16 h. Nos efforts et les stratégies marketing vont maintenant dans le sens de séduire les plus jeunes et d'assurer une relève de clientèle. Au début l'achalandage était timide, mais plus les mois passent et plus la population y prend goût. Je suis agréablement surpris des résultats », précise Pierre-André Goulet, directeur général du Marché.

Une stratégie marketing revue, des actions concrètes posées

Ils travaillent avec une firme marketing qui les accompagne dans l'élaboration des actions à poser. « Dans un premier temps, nous voulions augmenter l'achalandage, mais pas au détriment du vendredi qui, à lui seul, attire jusqu'à 5000 clients chaque semaine. Depuis mai 2011, pour développer l'habitude de venir au marché le samedi, la population de la région reçoit dans le Publisac, un feuillet appelé « Le journal de mon marché public ». Nous y présentons nos marchands, donnons des trucs, des recettes, de l'information et mentionnons les promotions en vigueur. Cette approche marketing interpelle directement la clientèle ciblée et rapproche le marché du client. S'ajoutent à cela des promotions radio. Nous croyons fortement que notre nouvelle stratégie intéressera la population et les incitera à venir nous voir », nous assurent messieurs Martel et Goulet.

Une association forte et active

Le Marché public de Drummondville fait partie de l'Association des marchés publics du Québec. La directrice générale de cette association, Solange Fullum, explique qu'une initiative provinciale a été mise sur pied en 2009, pour inciter la population à vivre l'expérience des marchés locaux : « La Semaine québécoise des marchés publics sous le thème *Faites votre marché… public* veut susciter l'intérêt du consommateur et lui faire découvrir les nombreux avantages de faire son marché public. C'est un événement qui vise d'abord à promouvoir les produits québécois ainsi qu'à valoriser le travail des producteurs agricoles et les


Photo : François Pinard

Denise Martel accueille les gens au kiosque de la Ferme des Voltigeurs

transformateurs artisans de l'agroalimentaire. En août 2010, 63 marchés publics à travers le Québec ont participé à la deuxième édition, une augmentation de plus de 30 % comparativement à celle de 2009. Cette hausse significative reflète tout le plaisir et l'engouement des marchands québécois à l'idée de faire découvrir aux consommateurs leurs produits, surtout en août, période de grande abondance », explique Solange Fullum.

Du 20 au 28 août 2011, l'Association des marchés publics du Québec en collaboration avec l'Union des producteurs agricoles, tiendra sa troisième édition de la Semaine québécoise des marchés publics. Confiants et motivés par leurs nouvelles approches, les dirigeants du Marché public de Drummondville veulent démontrer qu'il est agréable de développer une relation avec les marchands et de profiter de leurs expertises. « Nous sommes à l'écoute des consommateurs, nous nous adapterons à la nouvelle clientèle qui émerge, nous voulons intégrer des dégustations et d'autres idées novatrices, bref, ça va bouger au marché ! », conclut le président, Dominique Martel.

Année de fondation: 1941 (la Coopérative a été créée le 20 mars 1990)
Activités: Vendre les produits des marchands régionaux locataires du marché
Propriétaire: Coopérative du Marché public de Drummondville, président Dominique Martel



Nombre d'employés: 2
Coordonnées :
445, rue St-Jean, C.P. 652
Drummondville (Québec) J2B 6W6
Téléphone : 819 472-7123
marchepublicdrummondville.com



Photo: François Pinard

Un employé s'affaire à la fabrication d'un mélangeur vertical

ValMétal inc.

L'orange ValMétal présent partout dans le monde

par Sonia Collard

En 1979, ValMétal œuvrait dans le domaine de la sous-traitance et la fabrication sur mesure. En 1983, après avoir ciblé certains besoins dans le domaine de l'équipement agricole, son fondateur Yvon Vallières a décidé de concentrer ses efforts dans la conception, la fabrication et la mise en marché de machinerie automatisée ou non, dédiée aux procédés d'entreposage, de transformation et de distribution des aliments pour les animaux de ferme, principalement les fermes de taille moyenne de 250 vaches et moins. Devenue histoire de famille, Yvon Vallières, sa conjointe et leurs trois fils ont fait de cette entreprise dont le chiffre d'affaires joue dans les 25 millions, un joueur mondial dans le secteur de l'agriculture, bien installée dans le parc industriel de Saint-Germain-de-Grantham.

Produits de niche

En tout, ils proposent une trentaine de produits différents, arborant tous la couleur orange, marque de commerce de l'entreprise. Les videurs de silo, convoyeurs, chariots motorisés, hache-paille, mélangeurs verticaux et autres produits de ValMétal, ont tout d'abord été distribués au Québec puis au Canada et aux États-Unis. « En 2002-2003, ce sont les effets de l'encéphalopathie spongiforme bovine (maladie de la vache folle) qui nous ont fait réagir. C'est pourquoi, en 2005, nous avons décidé d'explorer d'autres marchés et Internet s'est avéré un outil fort utile à ce développement, tout comme la visite de nombreuses foires à travers le monde », raconte le vice-président aux ventes et au marketing de ValMétal, David Vallières.

Carrefour Québec International

David Vallières travailla seul trois ans au développement des marchés étrangers de ValMétal avant de faire la rencontre d'un organisme qui allait changer le cours des choses. « En 2008, j'ai assisté à une conférence où j'ai rencontré l'équipe de Carrefour Québec International (CQI). Je ne savais pas qu'il existait de l'aide à l'exportation pour les entreprises et j'ai rapidement vu les opportunités qu'il pouvait nous offrir », mentionne-t-il. Carrefour Québec International existe depuis 1995 et est financé par le DEC, le MDEIE et les Conférences régionales des élus des trois régions qu'il couvre, soit l'Estrie, le Centre-du-Québec et la Mauricie.



Photo : François Pinard

Catherine Gervais, directrice du Carrefour Québec International (CQI) et Anne-Marie Lamothe, coordonnatrice à l'exportation au CQI, ont toutes deux accompagné le vice-président ventes et marketing de ValMétal, David Vallières, dans ses démarches à l'exportation, entre autres, lors du développement du marché russe

Leur mission est d'aider les entreprises manufacturières à accroître leurs ventes à l'international et à se positionner stratégiquement sur les marchés étrangers, grâce à un réseau de ressources positionnées à travers le monde. En 2010, ils ont accompagné près de 70 entreprises centricoises.

Travail d'équipe

Le premier dossier sur lequel le CQI et ValMétal ont travaillé a été celui du développement du marché russe. « Dans un premier temps, il fallait aller voir sur place et étudier la situation. Nous avons donc accompagné l'entreprise dans ses recherches, pour l'étude de marché, nous avons facilité la préparation d'une première exposition agricole et assuré tout le côté administratif, les visas et la logistique. La participation à une foire peut coûter jusqu'à 40 000 $. Quand en plus elle se déroule à l'étranger, il faut être bien préparé », expliquent Catherine Gervais, directrice générale du CQI et Anne-Marie Lamothe, coordonnatrice à l'exportation au CQI. Elles ajoutent : « Notre plus grande fierté dans

l'accompagnement de ValMétal est de constater les résultats. David n'a pas eu peur de développer des marchés non traditionnels et c'est un exemple à suivre pour plusieurs entreprises tentées par l'exportation ».

Quand on pense exportation, on pense d'abord aux marchés américains et français. « C'est normal, ce sont des marchés naturels. Mais curieusement, exporter ailleurs peut souvent être plus facile ! Pour nous, ç'a été le cas quand nous avons percé les marchés scandinaves et baltes. Oui il y a un processus à suivre, la communication n'est pas toujours facile, mais grâce à l'équipe de CQI, des outils sont à notre disposition, comme son réseautage, ses nombreux contacts dans les pays ciblés et des subventions au développement. Ils nous ont d'ailleurs aidés à la refonte de notre site Internet », ajoute David Vallières, qui n'hésite pas à parler de l'organisme lors de ses activités de réseautage.

Aujourd'hui, ValMétal participe à une cinquantaine de foires par an, compte 250 distributeurs au Canada, aux États-Unis (du centre à l'est) et dans une vingtaine de pays en Europe et en Asie. « En 2010, notre chiffre d'affaires à l'exportation a été affecté par la crise et se situait à 43 %. Mais je suis confiant qu'il remontera à 55 et même 60% sous peu », conclut David Vallières.▪



L'usine ValMétal est située le long de l'autoroute 20 dans le parc industriel de Saint-Germain

VALMETAL

Année de fondation: 1983
Activités: Conception, fabrication et distribution d'équipements destinés à l'alimentation des vaches laitières et des parcs d'engraissement bovins pour les marchés américain, européen, asiatique et russe.

Nombre d'employés: 90
Coordonnées :
230, boulevard Industriel
Saint-Germain-de-Grantham
(Québec) J0C 1K0
Téléphone : 819 395-4282
www.valmetal.com



Club Voyages Agathe Leclerc

Un trentième anniversaire dont on se souviendra…

Il y a déjà plus de six mois se joignait à Agathe Leclerc et à son équipe, Pierre Couture et Geneviève Tremblay. Ces passionnés du voyage apportent à l'entreprise toutes leurs connaissances du voyage et du marketing mais surtout, leur grande volonté à vous faire découvrir le monde… différemment.

À eux seuls les spécialistes de l'équipe cumulent plus de cent ans d'expérience dans l'univers du voyage. Et pour leur trentième anniversaire, les onze membres de Club Voyages Agathe Leclerc vous préparent un événement haut en couleurs pour l'automne prochain. La population de la région sera invité à venir voir les nouveautés que vous proposera l'agence.

Club Voyages Agathe Leclerc est votre partenaire de la découverte pour:

- Vos voyages sur mesure (individuel, forfait, groupe…)
- Vos voyages de groupe (plus de 75 voyages de groupe organisés annuellement)
- Vos voyages d'affaires

Les spécialistes du Club Voyages Agathe Leclerc vous amènent où vous rêvez d'aller !

Tour du monde : Les berceaux de la civilisation en 2012

En mars 2012, Club Voyages Agathe Leclerc vous prépare ce qui pourrait être LE voyage de votre vie : 24 jours de visite accompagnée où vous vous imprégnerez des lieux qui ont vu naître les grandes cultures du monde ! Un tour du monde présentant : la Chine, la Thaïlande, l'Inde, la Turquie, la République Tchèque et l'Italie. Seulement quinze places sont disponibles et ce, à travers tous les Club Voyages du Québec… faites vite !

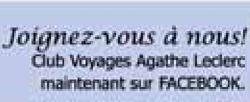
Le trentième anniversaire du Club Voyages Agathe Leclerc marque un tournant majeur pour l'entreprise : un tournant qui vous prendra sur ses ailes, à la découverte du monde !



1575 boul. St-Joseph, Drummond, QC **819 477-8383**
www.agatheleclerc.clubvoyages.com







30ième Anniversaire

Joignez-vous à nous!
Club Voyages Agathe Leclerc maintenant sur FACEBOOK.



Voici nos départs garantis de la région accompagnés par nos experts!
Dès maintenant, des transports organisés de Drummondville sur TOUS nos voyages de groupe.

Boston à la fête du travail
Du 3 au 5 septembre
avec Maryse Montour et Geneviève Tremblay
Boston dans toute sa splendeur pour la dernière longue fin de semaine de l'été!
**** Beaucoup d'inclusions****





27 septembre au 5 octobre
L'Alsace, sa région vinicole et ses grands crus. Une expérience unique et vive de sens qui animera non seulement vos papilles, mais aussi vos yeux.
****MAXIMUM 18 PERSONNES****

Longs séjours en Espagne: Sous le soleil de la Costa del Sol

Du 25 sept. au 17 oct.
Clarisse et Roland Sarrazin



Cell: 819-392-2341

Nous vous proposons les Apart Hôtels **Sunset Beach Club** et le **Vistamar** à Benalmadena en Espagne pour vivre la Costa del Sol à son meilleur!

****Des dizaines de visites vous seront proposées sur place.****
Gibraltar, Ronda, Séville, Nerja, Grenade, Cordoue et plus encore!

Du 27 fév. au 27 mars
Madeleine et Jacques Milot



Cell: 819-472-6439

Kenya: Safari photos
Du 3 au 13 octobre
Venez vivre accompagné de Nelson Bourget, photographe, une expérience unique et exclusive : le Masaï Mara le Kilimandjaro, son peuple et ses coutumes.

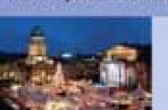
****2e départ de Drummondville****
Les couleurs d'automne: Croisière de Québec à New York à bord du MSC Poesia
Du 15 au 22 octobre





Denyse Drainville

L'Inde comme vous ne la verrez jamais plus!
Partez avec notre expert, Yves Petit, **du 17 nov. au 10 déc.**
L'émotion humaine… depuis longtemps l'Inde fascine, intrigue et surprend. Du plus petit village, aux plus grandes villes vous vivrez des contrastes étonnants.
****Reste 5 places seulement****



Les illuminations de Berlin, les marchés de Noël et la messe de minuit à Prague
Vous ne serez pas seul à Noël… du 16 au 27 décembre
Accompagné par Yves Petit, venez vous imprégner de la magie de Noël digne des grands films européens!

Las Vegas et Céline pour le Nouvel An 2012!
Départ du **30 décembre au 3 janvier** accompagné par Pierre Couture et Annie Jean.
Célébrez le dernier jour de l'année avec Céline Dion et soyez sur la Strip pour un début d'année haut en couleurs sous la magie de Vegas!





Cell: 819-314-6330

Le paradis de la Jamaïque
Départ du 4 au 18 février
Joignez-vous à Henri Cournoyer et Jocelyne Perreault pour le **Grand Palladium Lady Hamilton 4*1/2**, un centre de villégiature haut de gamme en Jamaïque.
****Voyage de 2 semaines****







Tour du Monde en 24 jours avec Pierre Couture
Dès le 26 mars jusqu'au 18 avril 2012
Une aventure inoubliable, qui vous fera parcourir le monde sur les traces de Jules Verne…!
Chine, Thaïlande, Inde, Turquie, République Tchèque et Italie
****Maximum 15 personnes****

Plusieurs autres départs exclusifs

- Angleterre Écosse Irlande et Pays de Galles du 4 au 19 septembre.
- L'Ouest Américain du 30 septembre au 12 octobre.
- La Chine du 23 octobre au 7 novembre.
- Long séjour en Floride en autocar du 29 octobre au 20 novembre.
- Le Vietnam du 7 au 23 novembre.

SURVEILLEZ NOS GROUPES SUD À VENIR

Et beaucoup plus encore…!
www.agatheleclerc.clubvoyages.com



Les Cultures de chez nous

Valeurs humaines et développement d'affaires

par Sonia Collard

Michelle Rajotte et Louis-Marie Jutras ont créé Les Cultures de Chez Nous en 1981 à Sainte-Brigitte-des-Saults, terre natale de Mme Rajotte. En 1985, ils se lancèrent dans la culture du poireau, légume encore méconnu au Québec à cette époque. Aujourd'hui, appuyés de leurs trois enfants, Valérie, Alexis et Antoine, et de leurs nombreux employés, ils se sont positionnés comme chef de file au Québec dans la production, transformation et mise en marché du poireau et de l'asperge.

« Nous semons cinq millions de poireaux sur nos quarante hectares et s'ajoute à cette production, une récolte de 45 000 livres d'asperges annuellement ainsi que 400 000 livres qui proviennent d'une dizaine de producteurs de la région. La récolte du poireau débute en août et se termine en novembre, on peut les conserver en chambre froide jusqu'en février. Toutes nos productions sont vendues au Québec et nous comptons aussi sur un point de vente aux États-Unis. Depuis dix ans, nous importons des poireaux de France ce qui nous permet d'occuper le marché même l'hiver et de consolider les emplois. Depuis 1999, dans le but de donner une valeur ajoutée au produit et de maximiser le rendement de nos cultures, nous offrons le sac de poireaux tranchés, aujourd'hui disponible dans la plupart des supermarchés québécois », mentionne Louis-Marie Jutras, directeur général de l'entreprise.

Investissements majeurs

Pour assurer la préparation du poireau avant sa mise en marché, un lavage de base doit être réalisé. Ayant déjà une unité de lavage de huit mètres, les dirigeants de l'entreprise ont fait le choix d'investir dans une deuxième unité, celle-là mesurant sept mètres. « À la sortie du champ, les poireaux sont lavés, on coupe une partie du feuillage et des racines et ils sont finalement attachés en paquets selon les exigences du client ou ils passent à l'étape de la distribution pour le marché des grandes surfaces. Cette deuxième unité nous permettra de répondre à la demande croissante ainsi que d'augmenter notre production lors des grosses promotions d'automne », ajoute M. Jutras. De plus, l'ajout d'une septième chambre froide leur permettra de prolonger la période de distribution. Ayant des terres à Sainte-Brigitte et à Saint-Cyrille, l'entreprise a fait l'acquisition d'une autre terre à Sainte-Brigitte. Plusieurs centaines de milliers de dollars ont donc été injectés dans l'entreprise pour soutenir sa croissance.



La famille Rajotte-Jutras : Louis-Marie, Alexis, Michelle, Valérie et Antoine

Entreprise verte

En constante innovation, l'entreprise a fait l'embauche de techniciens agricoles pour travailler au département de R et D. « Comme le respect de l'environnement est une valeur non négociable pour nous, nous avons mis sur pied un système de récupération des eaux de nos unités de lavage, où 90% des eaux usées sont réutilisées. Et depuis trois ans, nous travaillons à la valorisation des résidus de poireaux. Pour ce faire, nous avons construit une fosse pour résidus végétaux au coût de 100 000 $ pour y entreposer les quelque 500 tonnes de résidus végétaux produits annuellement. Ils y seront compostés et plus tard, mis en champ. Pour améliorer notre productivité en champ, nous nous sommes dotés d'un système GPS pour la conduite des tracteurs lors des semis, ce qui nous permet d'avoir une meilleure gestion de la répartition des plants en champ et d'augmenter la production. Je n'en reviens pas, nous avons encore réussi

à baisser nos coûts de production en 2010. Jusqu'à maintenant, c'est une grande réussite et tous les efforts sont mis pour fournir des aliments sains ! », ajoute fièrement l'entrepreneur.

Mise en marché et marketing

Par le passé, le marketing passait surtout par l'achat de plusieurs campagnes publicitaires dans différents magazines de cuisine connus. Cultures de chez nous se tourne aujourd'hui vers le web 2.0. « En effet, puisque les nouvelles technologies sont dans l'air du temps, l'entreprise s'y investit. Se connecter à nos clients : voilà notre objectif. Tous les moyens sont donc mis en œuvre pour intégrer le web 2.0 et les réseaux sociaux à notre plan de communication marketing afin d'atteindre les consommateurs actuels et futurs », précise Valérie Jutras, directrice du marketing de Cultures de chez nous. À cet effet, ils se sont dotés d'un nouveau site Internet, ils ont leur page Facebook et achètent de la publicité sur des sites comme ceux de Ricardo, SOS Cuisine et À la Distasio.

« Comme le respect de l'environnement est une valeur non négociable pour nous, nous avons mis sur pied un système de récupération des eaux de nos unités de lavage, où 90 % des eaux usées sont réutilisées. Et depuis trois ans, nous travaillons à la valorisation des résidus de poireaux. »

Une affaire de valeurs

Le développement de cette entreprise ne va pas à l'encontre des valeurs familiales des Rajotte-Jutras : « Nous faisons en sorte que le milieu de travail soit épanouissant pour tous les employés. Nous nous sommes dotés d'une assurance collective, nous prêtons une attention particulière à la conciliation travail-famille et au respect de l'environnement. Ma plus grande fierté est de soutenir la croissance d'une entreprise où les valeurs humaines côtoient le développement commercial », conclut Louis-Marie Jutras. ▪



Année de fondation: 1981
Activités: Producteur, emballeur et négociant de poireaux entiers et tranchés et d'asperges et culture de petits fruits (fraises, framboises, bleuets), de soya, de maïs.
Propriétaires: Louis-Marie Jutras, Michelle Rajotte et leurs enfants Valérie, Alexis et Antoine
Nombre d'employés: Entre 35 et 50 selon la saison
Coordonnées : 1120, rang 9
Sainte-Brigitte-des-Saults
(Québec) J0C 1E0
Téléphone : 819 336-4846
www.cultures.qc.ca

Entre tradition et innovation

Cette valeur ajoutée qui fait la différence

par Sonia Collard en collaboration avec Johanne Vary

MRC DE DRUMMOND EN CHIFFRES	
Superficie en terre ferme (2011)	**1 600 km²**
Densité de population (2011)	**61,3 habitants / km²**
Population totale (2011)	**98 041 habitants**
Solde migratoire interrégional (2009-2010)	**548 habitants**
Perspectives démographiques (variation 2031/2006)	**20,5 %**
Taux de travailleurs de 25-64 ans (2009)	**71,5 %**
Revenu d'emploi moyen des travailleurs de 25-64 ans (2009)	**37 338 $**

Source : Institut de la statistique du Québec (ISQ), Profil de la MRC de Drummond 2010

Plus de 25 % des entreprises de la MRC appartiennent au secteur dit « agricole et services connexes ». Les 813 entreprises agricoles de la MRC de Drummond génèrent 302,8 millions de dollars de revenus, ce qui représente 30 % des revenus agricoles totaux de la région. En 2006, une entreprise agricole de la MRC de Drummond enregistrait en moyenne des revenus annuels de 372 500 $. Voilà ce que présentait le MAPAQ dans son portrait sur l'agriculture et l'agroalimentaire dans la MRC de Drummond en 2008. Les 143 000 hectares de terres agricoles de la MRC de Drummond sont particulièrement intéressants pour y faire les grandes cultures et le terreau déjà très fertile du développement industriel permet aux entreprises de transformation de bien s'y développer. Plusieurs institutions et organismes travaillent de concert pour aider les agriculteurs et entrepreneurs des domaines agroalimentaire et agrotouristique à s'implanter. Voici un portrait du secteur agricole dans la région.

Le lait et la volaille

L'agriculture de la région drummondvilloise est diversifiée. On y cultive les céréales, les grains, les protéagineuses et la culture fourragère. La production laitière reste encore la production la plus exploitée dans la MRC. Mais du côté de la production animale, la MRC de Drummond est la seule du Centre-du-Québec où la volaille figure comme premier secteur d'importance. Il génère près du tiers des revenus des productions agricoles de la MRC et est largement lié à l'engagement d'entreprises telles que Couvoir Boire et La Ferme des Voltigeurs.

RÉPARTITION DE LA PRODUCTION AGRICOLE

TYPE DE PRODUCTION	PRODUCTEURS
Grandes cultures (céréales et protéagineux)	**179**
Bovins laitiers	**177**
Bovins de boucherie	**113**
Porcs	**92**
Veaux lourds	**47**
Volailles	**46**
Fourrages	**37**
Ovins	**17**
Acériculture	**14**
Fruits	**14**
Horticultures ornementales	**14**
Cultures abritées	**11**
Légumes de transformation	**9**

Source : Enregistrement 2008 au MAPAQ Centre de service agricole de Drummondville

Pour sa part, la production de bovins se fait principalement à temps partiel car les producteurs n'en retirent pas leur principal revenu. Le MAPAQ constate donc que l'avenir de l'agriculture passe par le développement des petites entreprises. Pour ceux qui veulent démarrer en agriculture, l'achat de quelques hectares de terre est encore possible. Ils cultivent souvent moins de cinq hectares de légumes ou de petits fruits et peuvent en vivre. Depuis quelques années, on voit naître des paniers ASC et autres coopératives de producteurs, une façon de permettre aux agriculteurs d'écouler leurs productions et pour plusieurs, en vivre. Depuis quelques années, on voit naître des circuits courts de mise en marché (paniers ASC et coopératives de producteurs), une façon de permettre aux agriculteurs d'écouler leurs productions directement et de permettre à la population de manger et de connaître les produits locaux.

Relève agricole

L'achat des fermes laitières et des fermes avicoles sont très dispendieuses. Les jeunes ne veulent pas toujours prendre la relève des parents où souvent les quotas de lait ou d'œufs rendent l'entreprise difficilement transférable vu les prix élevés. Il n'est pas rare que les parents fassent encan pour vendre l'entreprise. C'est une des raisons de la diminution du nombre de fermes au Québec. Mais encore, sur le territoire drummondvillois, le travail en ferme compte pour plus de 5% des emplois. Fait à noter, le MAPAQ encourage la relève en milieu agricole grâce à des programmes d'aide financière.

Diversification des productions

Compte tenu de la hausse des intrants et de la crise économique, c'est pour pallier certains manques à gagner que les producteurs ajoutent à leur production principale une autre production. Exemple : un producteur de bœufs peut aussi faire quelques hectares de petits fruits. Un producteur d'ovins remet en opération l'érablière abandonnée. Un autre producteur de chèvres peut aussi faire de l'agrotourisme.

Agroalimentaire : une planche de salut

La MRC de Drummond présente un heureux mariage entre l'agriculture et le développement industriel, contribuant ainsi à l'essor du secteur agroalimentaire qui passe aujourd'hui par la différenciation, la démarcation et la valeur ajoutée d'un produit. Les crises qui sévissent dans le monde alimentaire poussent les transformateurs à trouver de nouveaux marchés et nous notons que les tendances vont de plus en plus vers le mode de production biologique : la production de viande nature, sans hormone, élevé au pâturage. On développe aussi des produits fins, des nutraceutiques, des aliments à basses



Photo : François Pinard

Johanne Vary, agronome au MAPAQ, direction régionale Centre-du-Québec

calories, des aliments santé et des aliments qui nécessitent le moins de préparation possible. Ces produits ne font pas exception dans la MRC de Drummond qui compte 48 entreprises en transformation, ce qui en fait la MRC du Centre-du-Québec qui possède la plus grande concentration d'entreprises de ce secteur et donne quelques 1 455 emplois.

Agrotourisme : développement du secteur

La situation géographique de la ville de Drummondville et les axes routiers qui l'entourent rendent possible une multitude d'initiatives liées à l'agrotourisme. D'ailleurs, 60 % du territoire limitrophe de la ville de Drummondville est en zone agricole. De bonnes occasions d'affaires sont à saisir si on considère que la ville possède plusieurs atouts, par exemple la piste cyclable, le marché public du centre-ville ainsi que beaucoup d'autres attraits touristiques. Certaines alliances entre le secteur agricole et l'industrie du tourisme prouvent qu'il est possible de créer une attirance encore plus grande auprès des visiteurs et même de la population. Pour preuve, l'offre agrotouristique a doublé depuis l'an 2000. Ce processus de diversification qui est surtout pratiqué par les petites entreprises. Selon le comité provincial de concertation sur l'agrotourisme, ce secteur est une activité complémentaire à la production agricole, mettant en relation des producteurs agricoles avec des touristes, permettant ainsi à ces derniers de découvrir le monde agricole, l'agriculture et ses produits dérivés à travers l'accueil et l'information que leur réservent les producteurs. L'agrotourisme est une forme de mise en marché des produits agroalimentaires, cette forme d'offre des produits se fait obligatoirement sur l'entreprise agricole. Cette activité peut prendre différentes formes : restauration (cabane à sucre, repas champêtres, dégustations), hébergement (gîte à la ferme), centre d'interprétation agricole, autocueillette ou visite de ferme. Le terme table champêtre étant une appellation décernée par l'Association de l'agrotourisme et du tourisme gourmand du Québec, il faut donc employer les termes repas champêtre ou table campagnarde pour parler de façon générale du service de repas servis à la ferme.Dans une enquête réalisée en 2009 auprès de producteurs qui pratiquent l'agrotourisme au ›

Centre-du-Québec, deux grandes tendances ressortent au niveau économique : pour une entreprise agrotouristique sur deux, l'agrotourisme est une activité complémentaire qui s'ajoute à l'entreprise dans un but de diversification des revenus et des activités. L'agrotourisme apparaît alors, pour ces entreprises, comme un complément pouvant représenter jusqu'à 30% des revenus totaux de la ferme. Deuxièmement, pour un tiers des entreprises, l'agrotourisme est un revenu à part entière qui génère des fonds importants. En effet, 32% des entreprises interrogées répondent que leurs activités agrotouristiques dégagent plus de 50% de leurs revenus totaux. Parmi ce dernier résultat, il ressort que 4 entreprises sur 10 qui dégagent plus de 50% de leurs revenus totaux sont des entreprises de grande envergure qui accueillent plus de 3000 visiteurs par an. Une majorité d'entreprises (35%) reçoivent moins de 1000 visiteurs par an.

Source : La valorisation des productions agricoles locales, les circuits courts de distribution et le développement de l'offre agrotouristique dans la région Centre-du-Québec par Marie-Laure Soulier, 2009

La production agricole, agroalimentaire et agrotouristique est en bonne santé dans Drummond. La position stratégique de la MRC fait en sorte que la distribution des produits, ainsi que l'attrait des visiteurs sont favorisés. On voit que la tendance est à la diversification des productions, que l'agriculture traditionnelle y aura toujours sa place mais que le développement des actions à valeurs ajoutées fera en sorte que les entreprises tireront plus facilement leur épingle du jeu. ▪

L'OFFRE AGROTOURISTIQUE PAR MRC - 2009	
Total Centre-du-Québec	49
Arthabaska	17
Bécancour	6
Drummond	8
L'Érable	8
Nicolet-Yamaska	10

Source : www.plateformeagrotourisme.qc.ca

Augmentez vos couvertures
Sans augmenter les coûts

Avec la contribution de partenaires d'affaires solides, nous avons mis au point un programme stratégique visant à réduire les coûts des protections d'assurance contre les maladies graves et les protections d'assurance vie.

Dans un contexte de révision de vos protections à la hausse, cette formule innovatrice permet d'augmenter considérablement vos couvertures sans toutefois en augmenter les coûts.



Profitez, vous aussi, des avantages financiers qu'offre ce concept innovateur!



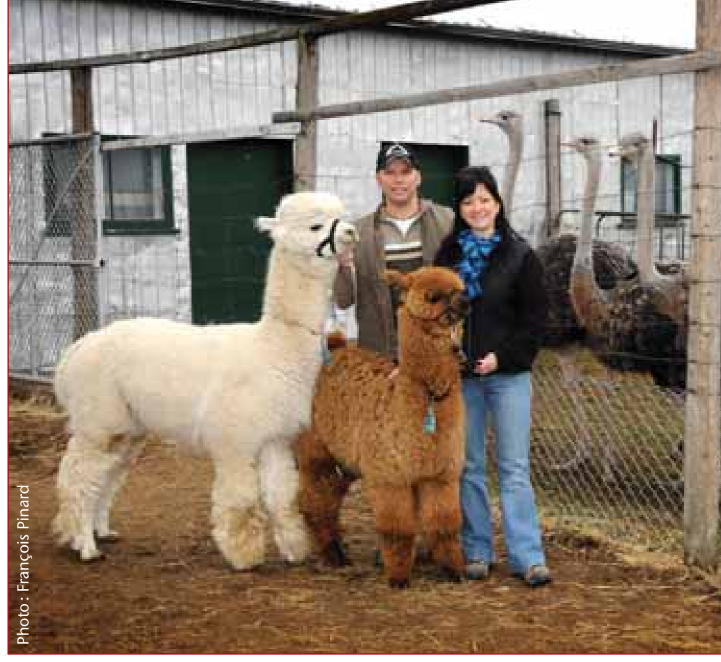


Ferme Bon Autruche et Ferme Bel Alpaga

Exotisme à Saint-Bonaventure

par Sonia Collard

Le Québec tend à diversifier ses productions pour répondre aux goûts de plus en plus raffinés des Québécois. Claude Petit et Mélanie Boucher de Saint-Bonaventure représentent bien l'élan de la jeune génération à tenter l'aventure des nouveaux types d'élevage. Les défis sont grands, les consommateurs pas toujours au rendez-vous mais ils persévèrent étant même devenus les spécialistes de l'autruche au Québec. Le visiteur reste toujours aussi impressionné devant elle et il y a de quoi. Elle peut mesurer jusqu'à 9,1 pi de haut et peser près de 330 lb, c'est le plus grand oiseau du monde qui ne peut pas voler mais qui est un champion de course avec des pointes allant jusqu'à 70 km/h. On l'imagine dans les savanes africaines ou dans un zoo, mais un peu moins dans la région de Drummondville. Mais c'est pourtant le cas : Claude Petit et Mélanie Boucher se consacrent à l'élevage de l'autruche depuis 1995 à Saint-Bonaventure. Et pour ajouter à l'exotisme, ils élèvent maintenant l'alpaga.


Photo : François Pinard

Claude Petit, Mélanie Boucher et leurs élevages hors du commun

Pourquoi pas l'autruche ?

La famille Petit est installée sur la ferme du rang 2 depuis quatre générations, où l'on y a produit principalement du lait. Mécanicien agricole, Claude Petit reprit la ferme de son père en 1995 et se questionna sur la vocation qu'il voulait lui donner. Il décida que l'autruche allait être sa production de niche. Mais il n'était pas le seul à rêver à cet oiseau au Québec au milieu des années 90. En fait, ils étaient 125 éleveurs à se partager ce marché pour la viande, la reproduction et les produits dérivés. Onze ans plus tard, ils ne sont plus que trois à en faire l'élevage au Québec (à Saint-Eustache, Lyster et Saint-Bonaventure). Comment expliquer cette baisse et pourquoi ceux qui demeurent persévèrent ?

Le défi d'un marché de niche

«Quand nous avons fait le choix de ce type d'élevage, j'ai étudié la situation. Comme j'ai été un des cinq premiers à tenter l'aventure, peu d'information sur cet élevage était disponible au Québec. C'est donc par essai et erreur que j'ai appris et entre producteurs, nous nous entraidions. Mais les consommateurs n'étaient pas au rendez-vous, ne connaissant pas cette viande. Ne faisant pas leurs frais, plusieurs producteurs décidèrent de laisser le marché. Pourquoi je produis encore l'autruche aujourd'hui ? Parce que j'ai développé une expertise de cet animal, que j`écoule la viande dans le marché des hôtels et de la restauration haut de gamme, surtout du côté de Québec et je fournis des autruches aux zoos qui m'en font la demande. Le plus grand défi à relever pour ce type d'élevage est de trouver les conditions idéales en bâtiment pour le bien-être de l'autruche. Même si c'est un animal peu exigeant, le moins on le dérange, le mieux c'est pour sa qualité de vie et sa reproduction qui, elle, se fait entre mai et septembre. Je crois qu'il y a de l'avenir dans ce type de production, et j'espère que le cheptel augmente au Québec», raconte Claude Petit, qui s'est avantageusement positionné au Québec, comme un des spécialistes de ce type de production.

Et maintenant l'alpaga

C'est en lisant des articles sur cet animal que Mélanie, la conjointe de Claude, eut un coup de cœur pour l'alpaga. « Claude voulait se concentrer sur l'autruche, mais après avoir visité trois fermes, nous avons fait le choix de nous lancer dans la production de la fibre d'alpaga. Nos douze alpagas sont arrivés en septembre 2010 et ils proviennent de l'ouest canadien. Chaque animal peut coûter entre 8000 et 10 000 $. Comme Claude l'avait fait pour l'autruche, il a développé une expertise de l'animal et une moulée spécifique à ses besoins en collaboration avec un ›



AE50
outstanding innovations

L'XPulse et l'XPress ont été jugés deux des designs les plus innovateurs de l'année en ce qui a trait aux produits d'ingénierie ou de systèmes reliés à l'industrie agroalimentaire et à l'agriculture

GEA Farm Technologies

Unité mobile de séparation

L'innovation au service de votre ferme

La nouvelle remorque de démonstration est une version mobile de notre système de séparation. Elle sillonne l'Amérique du Nord et permet aux concessionnaires et leurs clients de voir et de comprendre comment cette nouvelle technologie peut s'appliquer à leurs besoins.

XPulse - Pompe double piston
Pompe à débit constant et à auto-amorçage. Elle alimente l'XTract avec un flot continu et régulier.

XTract - Séparateur horizontal
Permet la séparation par gravité grâce à sa grille rotative unique. La fibre extraite alimente l'XPress.

XPress - Système de presse à rouleaux en cascade
C'est en compressant la fibre entre ses deux rouleaux que l'XPress extrait le liquide. Après une seule compression, la matière résultante se compose de 28% à 30% de matière sèche: idéal pour le compostage. Après une seconde compression, la matière résultante se compose de 30% à 34% de matière sèche: parfait pour la litière verte.

Contactez votre concessionnaire autorisé le plus près de chez vous pour plus de renseignements sur les produits GEA Houle, toujours le bon choix lorsqu'il est question de la gestion du fumier.


XPulse



XTract
XPress

GEA Équipement de ferme | Houle

GEA Houle Inc.
Tél.: 819.477.7444 / Téléc.: 819.477.0486
www.geahoule.com

GEA Farm Technologies
Toujours le bon choix.

GEAHoule_ContactAff_2011-01

nutritionniste et une meunerie de la région. Aujourd'hui, nous sommes distributeurs de moulée et offrons notre expertise aux autres fermes qui en font l'élevage.

Pour la découverte

Dès l'été 2011, les gens pourront visiter la Ferme Bon Autruche. « Nous avons aménagé notre ferme pour pouvoir y faire de l'agrotourisme. En plus des autruches et des alpagas, les gens y côtoieront d'autres animaux, allant du lapin à la chèvre, en passant par les chevaux et les poules. L'avenue de l'agrotourisme est importante pour notre entreprise car l'éducation du public reste le meilleur moyen marketing pour faire connaître la viande d'autruche et la fibre de l'alpaga. Sans compter que ce sont des animaux si fascinants ! », conclut l'entrepreneur Claude Petit.



Année de fondation: Ferme Bon Autruche en 1995 et Ferme Bel Alpaga en 2010
Activités: Élevage de l'autruche et de l'alpaga
Propriétaires: Claude Petit et Mélanie Boucher
Nombre d'employés: 2
Coordonnées :
1331, rang 2, Saint-Bonaventure (Québec) J0C 1C0
Téléphone : **819 396-1498**
www.fermebelalpaga.com



L'entreprise diversifie ses activités en offrant des sous-produits de la ferme, ici Mélanie Boucher présente un foulard en laine d'alpaga

Vous désirez **rejoindre** une **clientèle ciblée ?**

Nous avons les **magazines qu'il vous faut !**



www.zone-d.ca

CLIENTÈLE CIBLÉE :
Les gens d'affaires de Drummondville et région

DISTRIBUTION :
5000 exemplaires :
3600 par Postes Canada et 1400 par le Commissariat au commerce

SORTIES : **MARS ET OCTOBRE**



www.contactsaffaires.com

CLIENTÈLE CIBLÉE :
Les gens d'affaires de Drummondville et région

DISTRIBUTION :
4000 exemplaires :
3600 par Postes Canada, distribués gratuitement dans tous les lieux d'affaires et les entreprises agricoles du territoire de la MRC de Drummond, 400 aux annonceurs et en présentoirs

SORTIES : **MAI ET NOVEMBRE**



www.plaisirsdete.com

CLIENTÈLE CIBLÉE :
Touristes de passage à Drummondville

DISTRIBUTION :
10000 exemplaires :
2000 dans les hôtels de la région, 3600 par Postes Canada dans toutes les places d'affaires de la MRC de Drummond, 2900 aux annonceurs, 1500 au bureau touristique

SORTIE : **JUIN**

Contactez-nous dès maintenant au 819 850-1250

Édités par :



79, rue Cormier, bureau 201, Drummondville (Québec) J2C 8M5
Téléphone : **819 850-1250** ‣ Télécopieur : 819 850-1715 ‣ Sans frais : 1 877 746-3914
pagecournoyer.com ‣ pub@pagecournoyer.com

DRUMMONDVILLE | SOREL-TRACY | SAINT-HYACINTHE | LÉVIS



Côté cœur avec François Morneau

Agent de développement touristique
à l'Office du Tourisme de Drummondville

Photo : François Pinard

Pourquoi avez-vous choisi d'œuvrer dans votre domaine actuel ?

Disons qu'au départ, je n'ai pas choisi d'œuvrer dans l'industrie touristique, je suis tombé dedans par hasard. Je suis sorti de l'université en 1981 au moment de la crise économique. J'ai débuté sur un projet Canada au travail et on m'a demandé de planifier des visites, de vendre des circuits et de guider des autobus dans la région des Bois-Francs. C'est depuis ce temps que je travaille en tourisme. Cela fait maintenant près de 30 ans que j'active dans ce milieu.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail ?

Ce que j'apprécie le plus dans mon travail, c'est de pouvoir travailler sur plusieurs dossiers, de mettre à profit ma créativité et de parfois pouvoir jouer d'audace pour arriver à l'atteinte des objectifs. Mon travail est rarement routinier. Il me permet de toucher à la vente, à la rencontre d'intervenants, au contact des journalistes et au développement de nouveaux projets.

Quel a été votre modèle, la personne qui vous a le plus influencé ?

Je dirais que plusieurs personnes ont contribué à m'influencer. J'aimais bien dans le domaine des affaires l'audace de Pierre Péladeau, la fougue de Patrick Roy dans le sport et la totale conviction à sa cause de Mère Teresa sur le plan humanitaire. Toutes ces personnes avaient une force de caractère incroyable et n'hésitaient pas à affronter l'adversité. Ce que je retiens de ces personnes, c'est leur authenticité.

Quel livre et conférence vous ont le plus inspiré dans votre carrière ?

Deux livres ont grandement marqué mon enfance, l'histoire du *Petit Prince* d'Antoine de St-Exupéry et *Jonathan Livingston le goéland* de Richard Back. Dans un autre ordre d'idées, j'aime bien les conférences de Luc Dupont, professeur à l'Université d'Ottawa et chroniqueur invité à certaines émissions de télévision. Il a un tel charisme dans ses présentations, on sent une énergie débordante fortement teintée d'humour.

Quelle est votre plus belle réalisation sur le plan professionnel, celle qui vous rend le plus fier ?

Plusieurs réalisations me rendent fiers comme la sortie l'an dernier d'un nouvel outil promotionnel portant sur l'observation d'oiseaux à Drummondville. Cet ajout a rapidement permis d'identifier un nouveau créneau de développement régional et susciter la création d'un comité de développement. La venue également en 2008 du Jamboree Provincial Quad en collaboration avec le club local nous a permis d'attirer l'attention de près de 1000 quadistes à Drummondville.

Quelles sont vos plus grandes passions ?

L'une de mes passions demeure sans contredit mon intérêt pour l'art et les tableaux. Je suis moi-même un petit collectionneur de peintres québécois. Une toile, c'est d'abord et avant tout un coup de cœur qui nous fait vibrer sur un thème. C'est arriver à ressentir la vibration du peintre à l'égard de son sujet, percevoir la force de la nature par exemple sur un tableau, sentir la chaleur des couleurs.

Quel a été votre plus beau voyage ?

Je garderai toujours un précieux souvenir dans ma jeunesse, de mon premier voyage avec ma blonde dans les paysages de Charlevoix, où je découvrais la beauté du fleuve et des montagnes. J'ai de plus grandement apprécié mon voyage l'an dernier à Cuba, me baigner dans la mer turquoise, lire au soleil, manger de bons plats et découvrir la culture locale.

Quelle est votre plus grande qualité… et votre pire défaut ?

Mes collègues disent de moi que je suis très généreux, que j'ai un grand cœur et que je suis toujours d'humeur égale. Mon pire défaut serait sûrement dû à l'entêtement que je mets parfois pour arriver à mes fins dans l'autofinancement des outils que nous produisons. Je bûche fort pour y arriver, mais lorsque l'objectif est atteint, la satisfaction en est que plus grande.

Un de vos petits plaisirs au quotidien ?

Un de mes petits plaisirs au quotidien, c'est assurément d'entretenir les relations de confiance que j'ai avec les divers partenaires du milieu. Il m'est agréable d'écouter leurs besoins, de les conseiller et de voir à leur pleine satisfaction. J'adore travailler avec les gens en place, de susciter avec eux le dynamisme, d'allumer la flamme de la passion et d'en arriver collectivement à une forme de dépassement. C'est très stimulant et valorisant.

En affaires, quelles sont selon vous, les valeurs essentielles à posséder pour réussir ?

Pour réussir, il faut selon moi plusieurs choses comme une conviction totale à l'égard de ce que l'on fait, une persévérance dans l'adversité, être capable de s'entourer des bonnes personnes, avoir l'audace de sortir des sentiers battus, faire preuve d'une honnêteté sans fautes et d'être capable de reconnaître l'apport d'autrui. La réussite est majoritairement une affaire d'équipe.

Quelles sont, selon vous, les forces touristiques de la région ?

Les forces touristiques d'une région comme Drummondville sont assurément sa créativité et son pouvoir d'imaginer autres choses. Les gens d'ici ne se sont pas laissé abattre du fait que nous n'avions ni montagnes ni plan d'eau majeur. Ils ont imaginé et créé des produits comme le Village Québécois d'Antan, les Légendes Fantastiques, le Mondial des Cultures, tous des produits qui attirent beaucoup de visiteurs à Drummondville.

Quels sont, selon vous, les points à améliorer pour assurer la réussite touristique de la région ?

Pour assurer la réussite touristique, il ne faut pas hésiter à se remettre en question pour savoir mieux se repositionner par la suite. Il nous faut continuer à rêver et chercher à demeurer constamment créatif. Il nous faut être attentif aux tendances en devenir. J'aime bien cette pensée qui dit que pendant que certains disent que c'est impossible, le philosophe quant à lui répond : et pourquoi pas ?

Quelle est votre fierté liée à la région drummondvilloise ?

Ma plus grande fierté d'être drummondvillois, c'est d'appartenir à une collectivité innovatrice, entrepreneuriale et créatrice. Ce sont des gens dynamiques qui n'hésitent pas à s'entraider, mettre l'épaule à la roue et à tout faire pour rendre le tout réalisable. Un succès comme le Mondial repose d'abord et avant tout sur ses bénévoles. C'est la principale force de son milieu.

Au point de vue personnel, quel rêve souhaiteriez-vous réaliser ?

J'aimerais bien finaliser la recherche colossale que j'ai entreprise pour l'écriture d'un livre portant sur la pensée politique de Jacques Ferron. Cet homme était un de nos grands écrivains au Québec dans les années 1960. En plus d'être un médecin réputé pour son humanisme, le docteur des pauvres, il fut également le fondateur du Parti Rhinocéros. Je cherche à démontrer l'aspect contestataire du parti à l'égard du système et de la société.

Jean-Pierre Pétrin, président de JPS Électronique

Pour améliorer la vie des producteurs

par Sonia Collard

« Je voulais être agriculteur mais je ne voulais pas me salir les mains », ricane Jean-Pierre Pétrin, 45 ans, fils d'un producteur laitier de Wickham. Passionné d'électronique, il a réussi à allier ces deux milieux que rien ne semble rapprocher. Diplôme de technicien en électronique du Cégep de Drummondville, il exploite JPS Électronique depuis 1998. Il offre ses services et son expertise dans l'automatisation des équipements agricoles. Son entreprise, il la dirige avec sa conjointe Johanne Proulx. « Ce qui m'a mis au monde au départ c'est d'avoir été sous-traitant pour deux fabricants de machineries agricoles de la région, soit Agrimétal et GEA Houle (anciennement Houle et Fils). Je fabriquais pour eux des systèmes automatisés. C'est en travaillant avec les producteurs de veaux de grain que je m'aperçus qu'en général, les équipements automatisés qu'ils utilisaient, provenaient de Hollande. Ç'a été le déclencheur : il n'était pas normal qu'au Québec, nous ne puissions fournir à nos producteurs agricoles, l'équipement leur permettant d'améliorer leur milieu de travail et ainsi leur



Des employés de JPS Électronique travaillent sur le montage d'un panneau de contrôle

production », affirme-t-il. Comme 80% de toute la production agricole québécoise se fait à quelque deux heures de route autour de la région de Drummondville, son positionnement dans la région était aussi très stratégique.

Au Québec, les productions principales sont encore la production laitière, la production du porc et de la volaille. Donc l'équipement d'aide à la production disponible est principalement produit pour ces secteurs fortement industrialisés. D'autre part, les Québécois développent des goûts de plus en plus raffinés, ils demandent des produits fins qui sont produits à plus petite échelle. « Les productions de niche sont en plein développement et les technologies adaptées à ces productions sont disponibles seulement en importation. Je me suis dit qu'il était possible de les fabriquer ici », nous apprend Jean-Pierre Pétrin.

Faire sa marque

Il discuta avec ses donneurs d'ordres et, tout en respectant les créneaux qu'il a développés pour eux, il lança sa propre marque de commerce en 2008 : Agrinuvo. Son objectif était d'adapter la technologie, l'automatisation au service des agriculteurs pour leur simplifier la vie. « J'ai le goût d'aider ces producteurs qui ne comptent pas leurs heures pour permettre à la population d'avoir une nourriture de qualité, pour qu'ils aient de meilleures conditions de travail. Je collabore aujourd'hui avec tous les types de productions, de la volaille à la production maraîchère en serre en passant par la ventilation et la gestion des fumiers. Dernièrement, nous avons automatisé une serre de tomates hydroponique. Nous y avons installé un panneau de contrôle qui gère l'irrigation, l'humidité et la température. Des étapes nécessaires dont l'automatisation permet maintenant aux entrepreneurs la liberté de travailler sur le développement de l'entreprise plutôt que sur la petite gestion du quotidien », explique M. Pétrin, chef de l'entreprise dont le chiffre d'affaires frôle les 1,5 million de dollars.

« Les productions de niche sont en plein développement et les technologies adaptées à ces productions sont disponibles seulement en importation. »

Aujourd'hui, la moitié de l'activité de JPS Électronique est dédiée à la fabrication des produits de sa marque de commerce Agrinuvo, le reste étant consacré à répondre aux besoins de ses donneurs d'ordres.

Démocratiser l'automatisation

Jean-Pierre Pétrin ne prêche pas dans le vide. Nous sommes loin de l'époque du *Temps d'une paix* où tout se faisait à la pioche et à la fourche. « Les producteurs d'aujourd'hui qui›

réussissent sont ceux qui se consacrent à la gestion de leur entreprise et non à passer leur temps à réparer la machinerie ! L'automatisation leur permet donc d'être plus efficaces, plus concentrés sur la planification, plutôt que de se consacrer à des tâches trop souvent répétitives. Notre force est de travailler avec eux comme des consultants. Chacun de nos produits est le fruit d'une étude des réels besoins du client, c'est du cas par cas. De la simple gestion de l'éclairage au contrôle du chauffage et de l'alimentation du troupeau, l'intégration des technologies assure la stabilisation des routines et pour le travailleur, la réduction des tâches ennuyantes », précise l'entrepreneur qui gère aujourd'hui une entreprise de 14 employés, dont une bonne partie se consacrent à la recherche et développement.

« Les productions de niche sont en plein développement et les technologies adaptées à ces productions sont disponibles seulement en importation. Je me suis dit qu'il était possible de les fabriquer ici »

L'équipe de JPS travaille aussi bien sur de nouvelles installations que sur la mise à niveau d'équipement déjà en place. « Nous travaillons en étroite collaboration avec les agronomes et les producteurs pour bien comprendre leurs


Photo : François Pinard

Jean-Pierre Pétrin, président de JPS Électronique



besoins et les spécificités de chacune des actions à automatiser. Et une fois la machinerie automatisée, les actions réalisées sont enregistrées, ce qui permet la collecte de données et éventuellement, l'analyse statistique. Une façon d'intégrer la PVA au milieu de la production agricole », ajoute Jean-Pierre Pétrin.

Stratégiquement située à Drummondville

JPS Électronique est la seule entreprise en automatisation de la région drummondvilloise à se dédier entièrement au secteur agricole. Jean-Pierre Pétrin sait toute la passion et l'effort que les producteurs agricoles fournissent aux tâches qu'ils exécutent. C'est pour servir la vocation que ces gens possèdent que lui et son équipe veulent devenir les leaders dans le secteur agricole au Québec, en matière d'automatisation des opérations de la ferme. Un pas à la fois. ▪



Année de fondation: 1998
Activités: Concevoir, développer et fabriquer des systèmes de contrôle permettant l'automatisation d'équipements agricoles en sous-traitance et sous sa marque Agrinuvo.

Propriétaires:
Johanne Proulx
et Jean-Pierre Pétrin
Nombre d'employés: 14
Coordonnées :
2070, rue Joseph-St-Cyr
Drummondville (Québec) J2C 8V6
Téléphone : **819 474-4635**
www.jpselectronique.com

Table champêtre Fleur en bouchée

Rigueur et passion font bon ménage

par Sonia Collard

C'est l'histoire d'une famille qui a su se serrer les coudes. C'est aussi l'histoire d'un couple en affaires qui a su faire face à l'adversité et à la rigueur d'un choix de vie non traditionnel.

Éleveurs de veaux, membre du groupe Délimax

Ils se sont installés il y a vingt ans à Saint-Majorique sur le boulevard Lemire, d'abord pour exploiter un élevage de veaux de grain. Mais en 1999, leur ferme ainsi que l'élevage de 150 veaux ont été ravagés par les flammes. L'année suivante, ils reconstruisaient une ferme moderne pour accueillir un élevage de 300 veaux. La ferme d'Édith Fleurent et de Robert Boucher fait aujourd'hui partie du groupe Délimax, le plus grand groupe de producteurs de veaux en Amérique du Nord.

Ferme à valeur ajoutée

C'est en 2001, pour assouvir la passion d'Édith, de faire de la gastronomie son gagne-pain, que le couple créa la table champêtre Fleur en bouchée, un complément aux produits de l'élevage de veaux.



Édith Fleurent se fait un devoir de cuisiner avec les produits du terroir et de la ferme familiale

Pour créer la table champêtre, Édith a fait le choix de retourner sur les bancs d'école. C'est à la polyvalente Marie-Rivier qu'elle est allée se chercher les diplômes de cuisinière et de pâtissière, et ce, tout en rénovant la maison familiale pour en faire une table champêtre et en créant son plan d'affaires en collaboration avec la SDED. « Nos quatre enfants étaient alors encore à la maison et parmi les travaux pour rendre la maison conforme aux besoins d'une table champêtre, la reconstruction de la ferme, mon retour aux études et la réalisation du plan d'affaires, cette période de ma vie fut un véritable défi de conciliation travail-famille ! », mentionne Édith Fleurent.

Répondre aux critères

Pour être qualifiée de table champêtre, les exploitants doivent avoir la certification officielle de l'Association de l'agrotourisme et de tourisme gourmand du Québec et répondre aux trois critères exigés par ceux-ci : être producteur agricole, exploiter la table champêtre dans la maison familiale et utiliser et servir les produits de la ferme et des produits régionaux. « Je sers une cuisine authentique, d'inspiration française, en me souciant des choix santé de mes clients. Je travaille avec des produits frais et les légumes de saison, je vais moi-même cueillir les petits fruits et nous servons le veau de notre élevage. Mon plus grand plaisir est de faire des menus sur mesure, chaque repas est un nouveau défi. La semaine, ce sont les groupes corporatifs qui réservent, et le weekend, ce sont les réunions familiales, toujours sur réservation, parce que c'est notre maison aussi », précise Mme Fleurent le sourire en coin.

« Je sers une cuisine authentique, d'inspiration française, en me souciant des choix santé de mes clients. Je travaille avec des produits frais et les légumes de saison, je vais moi-même cueillir les petits fruits et nous servons le veau de notre élevage. »

Fleur en bouchée peut accueillir jusqu'à 36 personnes, dans l'une des deux salles aménagées. S'est greffé à la ferme et à la table champêtre en 2006, un gîte qui offre à sa clientèle, deux chambres à coucher. « Étant accrédités par l'Association de l'agrotourisme et du tourisme gourmand du



La ferme d'élevage de veaux de grain de la famille Fleurent-Boucher a été complètement détruite en 1999. Reconstruite en 2000, la ferme fait partie du Groupe Délimax et compte 300 veaux.

Québec, c'est un gage de qualité pour nos visiteurs. Aussi, nous sommes bien représentés sur le Web avec notre propre site Internet et sur celui des bureaux touristiques. Ce qui fait qu'il n'est pas rare d'accueillir des visiteurs européens et même d'Australie ! », se réjouit Mme Fleurent.

Près de 11 ans plus tard, la ferme, la table champêtre et le gîte permettent d'assurer de l'emploi à Édith et à son conjoint. « Mais sous peu, je devrai faire le choix de faire grandir l'entreprise et d'embaucher une autre personne à la cuisine. De mon côté, je veux développer la clientèle corporative », conclut Mme Fleurent.▪

Fleur en Bouchée

Année de fondation: Ferme reconstruite en 2000, table champêtre en 2001 et gîte en 2006
Activités: Production de veaux de grain, cuisine du terroir et gîte en milieu familial

Propriétaires: Édith Fleurent et Robert Boucher
Nombre d'employés: 2
Coordonnées : 1915, boulevard Lemire Ouest
Saint-Majorique (Québec) J2B 8A9
Téléphone: **819 477-7760**
www.fleur-en-bouchee.ca

Fines Herbes Caya

Rentabiliser un loisir

par Sonia Collard

Suzanne Caya a toujours consommé, depuis l'enfance, les herbes, fruits et légumes du jardin familial. Aujourd'hui, bien installée sur une terre de 140 arpents à Saint-Joachim-de-Courval, en face de la rivière Saint-François, elle s'est créé un décor digne des meilleurs architectes paysagistes. Ce décor est pourtant son entreprise qu'elle développe depuis maintenant 10 ans.

Terre promise

Pour Suzanne Caya, la culture des produits maraîchers et des herbes est quelque chose de naturel, quelque chose qui l'a toujours habitée. L'idée de faire de sa passion un gagne-pain s'est concrétisée lors de l'achat d'une terre agricole en 2001. Elle, son conjoint et leurs trois enfants ont aménagé les lieux, planté 27 000 arbres et construit une serre. Soixante-dix arpents de la terre agricole sont loués, le reste est boisé et Suzanne entretient 500 pieds carrés du terrain. « Sur ce bout de terre, on y trouve des platebandes, deux énormes potagers de 40 x 70 pieds chacun, les arbres fruitiers et ma serre où je démarre les plants de fines herbes en mars. J'ai longtemps vendu des plants de fines herbes en plateau, mais c'est quelque chose que je n'exploite plus. Je privilégie maintenant le développement du marché de la fleur comestible et de la vente des fines herbes coupées, fraîches ou séchées. J'offre une cinquantaine de variétés de fleurs, de fleurs de fines herbes et de fines herbes de la mi-mai à la mi-octobre. En moyenne, une fleur se vend 18 cents. Il faut savoir que ce coût assure l'entretien des platebandes, un travail exigeant qui se fait de mars à décembre», précise Mme Caya.



Les nombreuses platebandes entourant la maison sont toutes dédiées à la production de fleurs comestibles. Leur entretien requiert des soins quotidiens et Mme Caya n'utilise aucun engrais ou agent chimique pour ses cultures.



Dès le mois de mars, Suzanne Caya s'affaire à la planification et à l'achat des semences pour la production des herbes en serre

Développement d'atelier éducatif

Sur réservation, les gens peuvent se rendre au 618 du rang Saint-Michel pour une visite du terrain des Fines Herbes Caya, pour l'achat des produits et pour bénéficier du savoir de sa propriétaire. « Les gens font le tour du terrain, je leur fais découvrir les espèces, nous complétons avec des dégustations. C'est une visite guidée qui dure environ une heure quinze. Dès 2012, dans une grange que je n'ai pas encore aménagée, je veux donner des ateliers pour développer les cinq sens, et des cours sur leurs utilisations médicinales et culinaires, la culture, la cueillette et la conservation des herbes», raconte Suzanne Caya.

Cuisiner ses produits

« J'ai une deuxième passion, celle de la cuisine. Comme l'entreprise n'a pas encore l'ampleur pour assurer un salaire à temps complet, je suis cuisinière au restaurant À la Bonne Vôtre à Drummondville. Comme nous travaillons avec les petits producteurs pour offrir une table aux saveurs régionales, je profite de cette occasion pour faire découvrir les herbes et fleurs aux clients », ajoute-t-elle. Après une dizaine d'années d'études et d'expérience sur le terrain, elle souhaite sous peu faire de sa micro-entreprise, sa seule source de revenu. « J'aime le côté artisanal de cette production et j'ai l'intention que cet endroit devienne un atelier-boutique destiné à l'éducation et à la vente de mes produits», conclut Suzanne Caya, en véritable prophète de son art.■



Année de fondation: 2001
Activités: Production sans agent chimique de fines herbes et de fleurs comestibles
Nombre d'employé: 1

Coordonnées :
618, rang St-Michel
Saint-Joachim-de-Courval
(Québec) J1Z 2C5
Téléphone: **819 397-5974**
finesherbescaya@hotmail.com


Photo: François Pinard

Village québécois d'antan

L'agrotourisme façon 19e siècle

par Sonia Collard

Depuis quelques années, le Village québécois d'antan se refait une beauté. Rénovations de bâtiments, ajouts du parc de jeux d'eau La Bassine, l'aménagement d'un grand belvédère sur les bords de la rivière St-François, animation accrue dans les rues du Village et remise à l'honneur de l'agriculture et l'horticulture de l'époque.

Potagers d'antan

Pour démontrer l'importance qu'avait l'agriculture et lui redonner la place qu'elle mérite au Village, la direction de l'organisme a décidé de remettre entre les mains d'une équipe de cinq personnes, diplômées en horticulture et spécialistes de l'entretien paysager, de remettre en ordre les principaux potagers du site. « Nous avons toujours laissé une place à l'agriculture vivante sur le site, mais nous voulons aller plus loin et offrir aux visiteurs la possibilité de côtoyer des lieux bien aménagés tout en restant respectueux des réalités de l'époque du Village. En 1810, les gens ne faisaient pas de platebande sur leur parterre, mais les potagers étaient omniprésents. C'est pour recréer cette réalité que nous allons mettre l'emphase sur onze jardins, où chacun aura sa spécialité :

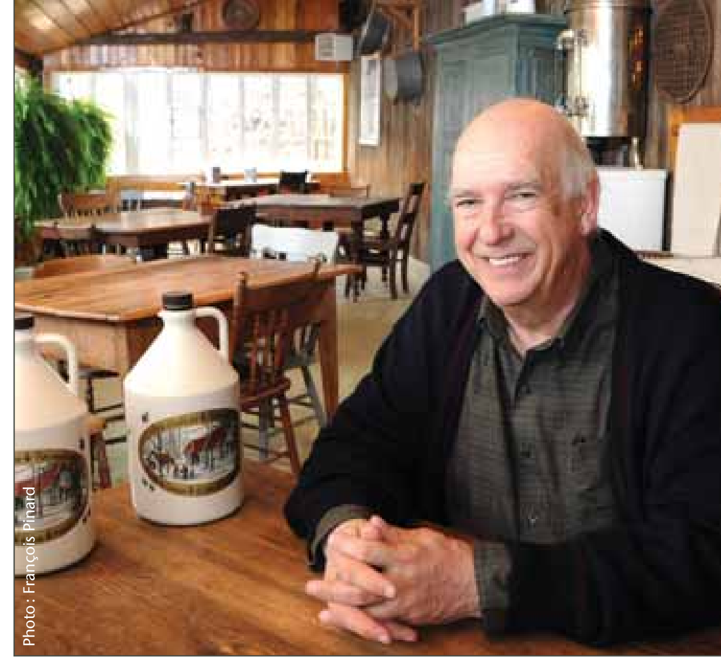


Photo : François Pinard

Michel Lapierre, directeur général, veut reverdir le Village des espèces d'antan

Fleurs d'autrefois, herbes médicinales, jardins fruitier et potager, tous seront entretenus et les gens pourront voir les cultures d'époque comme la culture de la gadelle par exemple », mentionne le directeur général du Village québécois d'antan, Michel Lapierre.



Photo : Village québécois d'antan

Bœufs, chevaux de traite, mouton... la ferme du Village présente les animaux familiers qu'on retrouvait entre 1810 et 1910

Une ferme vivante

La Village a toujours eu sa ferme mais en 2011, les visiteurs pourront y redécouvrir les animaux qui vivaient sur les fermes du Québec au 19e siècle. « Percherons, bœufs, poules Chanteclerc... nous travaillons à reconstituer une véritable ferme comme à l'époque où les gens pourront revivre les travaux de l'époque, comme la traite des vaches », ajoute le directeur général. Les métiers seront aussi mis en valeur. Le boulanger qui fait des beignes à l'ancienne, le laitier qui passe de porte en porte et, nouveauté, un livreur de glace qui aura, dès septembre 2011, une véritable glacière.

Événements du terroir

Chaque printemps, le Village revit le temps des sucres. « En 2009, nous avons accueilli 7 500 visiteurs et en 2010, ce nombre est monté à 10 000. Nous avons deux cabanes à sucre et nous entaillons quelque 200 érables pour montrer



Les jardiniers s'affairent à entretenir les onze jardins majeurs du site ayant chacun une thématique

aux gens comment se récolte cette eau. Plus tard, en octobre, le Village organise Les Récoltes d'antan. C'est comme un marché public où l'on vend les produits des potagers et autres productions, comme la gelée de cèdre ou nos confitures », précise Michel Lapierre.

« ...nous travaillons à reconstituer une véritable ferme comme à l'époque où les gens pourront revivre les travaux de l'époque... »

Depuis deux ans, le Village va encore plus loin en organisant une Foire agricole. « Il a longtemps été un événement couru qui avait une forte importance dans les régions du Québec. Nous désirons faire revivre ces belles années sur le site », termine M. Lapierre. ▪



Année de fondation: 1977
Activités: Site reconstituant un village typique du Québec de 1810 à 1910
Nombre d'employés: entre 20 et 171 selon la saison

Coordonnées :
1425, rue Montplaisir
Drummondville (Québec) J2B 7T5
Téléphone: **819 478-1441**
www.villagequebecois.com



Photo : François Pinard

Étienne moud sur meules de pierre pour préserver les valeurs nutritives des grains

Moulin La Fine Fleur

Savoir utiliser les outils de son milieu

par Sonia Collard

Sur la route Boisvert, juchée sur le haut d'une colline, c'était jadis une ferme porcine. La terre de 115 hectares est aujourd'hui sous régie biologique et produit des grains de blé, d'épeautre, de seigle et d'avoine. Exit la production porcine, bienvenus farines et pains bio : rencontre avec le couple Julie Tessier et Étienne Poirier, les nouveaux meuniers de L'Avenir.

Période d'essai

Bien installés sur la terre familiale d'Étienne, ils ont vendu l'exploitation de porcs en décembre 2009. Car ça faisait quelque temps que l'idée de produire des farines biologiques faisait son chemin. En effet, en 2008, ils ont acheté un moulin autrichien, qui moud sur pierre, avec lequel ils ont fait des essais. Accompagnés d'un ami boulanger de Durham Sud, ils ont travaillé leurs premières farines et les tests étaient concluants. C'est au printemps 2009 qu'ils ont vendu leur première production. Depuis, le moulin va vite !

Aide du milieu

« Dès le départ, on s'est fait dire que ce milieu était difficile. Notre plan d'affaires n'était même pas élaboré quand nous avons vendu notre première farine. On a commencé à l'envers, mais rapidement, nous avons fait affaires avec la Société de développement économique de Drummondville (SDED) pour la suite des choses. Nous avons bénéficié d'un prêt de 6 000 $ du programme Jeune Promoteur de la Fondation canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) et d'une subvention du MAPAQ dans le cadre du programme « Diversification et commercialisation en circuit court en région ». Le MAPAQ est sensible à la diversité et au fait que les gens habitent les campagnes. Pour nous, ça correspondait exactement à ce que nous sommes », précise Julie Tessier. Les efforts ont été récompensés car, en 2010, sérieusement encouragés par la SDED à se présenter au Concours québécois en entrepreneuriat, Julie et Étienne ont été nommés, avec mention spéciale du jury, lauréat régional de la catégorie Bioalimentaire.

Le mentorat

Le mentorat est arrivé assez tôt dans la vie des entrepreneurs. « La SDED nous a fortement appuyés. Elle


Photo : François Lafond

Étienne Poirier et Julie Tessier devant le nouveau Moulin, encore en construction au moment de notre passage. Il est accessible au public depuis juin 2011

nous a proposé d'avoir un mentor. Aujourd'hui, nous sommes tous les deux mentorés. Ça nous aide à être plus attentifs, à nous questionner et à garder le cap sur nos objectifs. C'est un échange en toute confiance qui nous permet d'apprendre de l'expérience des autres. Et nous avons aussi l'occasion de participer aux activités de la cellule de mentorat. Un très bon réseautage pour nous », explique Étienne Poirier

Moulin neuf dès juin 2011

Au moment de réaliser cette entrevue, Julie et Étienne étaient en pleine construction de leur nouveau moulin. « Présentement, avec nos farines, je développe des produits faits maison : pain, croissant, biscotti et bientôt pâtes fraiches. Je suis toujours entrain de tester pour développer de nouveaux produits. Dans le nouveau moulin, j'y aurai ma cuisine et nous y aurons aussi une boutique pour y vendre les produits frais », mentionne Julie, évidemment très heureuse des développements. Ils se qualifient eux-mêmes d'entrepreneurs hyperactifs. « En 2012, nous voulons ajouter le volet agrotouristique au développement de l'entreprise. Nous avons à cœur de ›

faire connaître l'agriculture biologique et montrer comment nous fabriquons nos farines. Nous aurons des animaux et des parcelles de culture pour que les gens voient les différentes céréales avec lesquelles nous travaillons », conclut Étienne Poirier.

« Dans le nouveau moulin, j'y aurai ma cuisine et nous y aurons aussi une boutique pour y vendre les produits frais. »

Les produits du Moulin La Fine Fleur sont disponibles dans huit points de distribution dont chez Rose Drummond, à l'Écomarché de L'Avenir et à la Cidrerie Larivière de Saint-Théodore-d'Acton. Notons qu'ils produisent encore, à petite échelle, du porc biologique. ■

Année de fondation : 2008
Activités : Production de farines biologiques à partir de grains cultivés sur place (blé, épeautre, seigle, avoine). Production de porcs nourris aux criblures et grains biologiques
Nombre d'employés : 2



Coordonnées :
561, route Boisvert, L'Avenir
(Québec) J0C 1B0
Téléphone : 819 394-2260
www.moulinlafinefleur.com



Les farines du Moulin Fine fleur sont disponibles en format de 2, 5 et 20 kg

Les femmes qui font progresser notre région

Les passions de Ninon

par Sonia Collard

> « La place de la femme en agriculture n'est jamais gagnée. Le Syndicat des agricultrices est omniprésent, mais les hautes sphères sont souvent occupées par des hommes. Les plus jeunes d'entre eux sont conscients et comprennent l'équité entre les sexes, mais il y a encore à qui il faut régulièrement rappeler notre présence. Il y a une forte relève féminine dans le milieu agricole et c'est pourquoi les femmes doivent s'impliquer dans les différents comités. L'agriculture au féminin, c'est une lourde tâche à multiples défis mais à quel point gratifiante ! »

Ninon Delude est originaire de Lefebvre et habite aujourd'hui Saint-Germain-de-Grantham. Elle est de celles qui bâtissent, qui labourent, de celles qui font vivre leur région à coup d'implications sociales et de valeurs familiales. Lauréate 2010 du titre d'Agricultrice de l'année décerné par le Syndicat des Agricultrices du Centre-du-Québec et de celui d'Agricultrice de passion 2010 au niveau provincial, Ninon, mère de douze enfants, sert d'exemple à bien des gens. Pourquoi ? Pour avoir réussi à réaliser ses rêves, en parfaite union avec ses valeurs.

Passion famille et agriculture

La nature et les animaux ont toujours été présents dans la vie de Ninon. D'abord sur la ferme porcine de son père où elle faisait le train le matin avant d'aller à l'école, et ensuite, pour la ferme de Doria Boisjoli de Wickham, toujours dans l'élevage porcin. Mais c'était plus fort qu'elle, le désir d'avoir un jour son entreprise faisait son chemin. C'est avec son conjoint Pierre Labonté, avec qui elle partage sa vie et l'entreprise depuis 28 ans, qu'elle réalisera ses rêves. Ensemble, ils dirigent la Ferme Pierre Labonté, qui produit en moyenne 1200 veaux de grain par an et la terre de 750 acres (dont 200 appartiennent à Ninon) où l'on cultive le maïs, le soya et les céréales mélangées (orge, blé, avoine, pois) sous régie biologique. Cette portion de l'entreprise a été mise au nom de Ninon en 1992. S'ajoute à cela le clan familial composé de douze enfants âgés entre 8 et 27 ans, sept filles et cinq garçons. « Je suis très fière de ma famille. J'ai encore neuf enfants à la maison. Parmi les plus vieux, il y a une vétérinaire, un soudeur, une entraîneure de chevaux, une policière, deux qui se préparent à prendre la

relève de la ferme, un autre qui veut devenir médecin, l'autre qui veut travailler en aéronautique.... », raconte Ninon Delude.

« Si tu ne t'impliques pas, tu n'as pas le contrôle ! »

L'achat chez nous, l'importance de préparer la relève entrepreneuriale, la place de la femme dans l'industrie agricole, la culture biologique, ce sont autant de batailles qu'elle défend. « Quand nous avons transformé nos cultures traditionnelles en cultures biologiques, nous étions conscients de la lourdeur de la démarche. Oui, les produits biologiques sont plus chers à consommer parce que plus coûteux à produire à cause des sarclages mécaniques et manuels répétés, mais c'est l'agriculture de demain. Et en consommant des produits régionaux, c'est faire le choix de garder sa région bien vivante, c'est cultiver sa patrie ! Car il n'y a pas de nourriture sans agriculture.... C'est mon slogan », mentionne-t-elle en souriant.

Lors de l'entrevue, Ninon s'affairait dans la cuisine. Car en plus de la gestion de la famille, de ses dix chevaux et de la ferme avec son conjoint, elle prépare elle-même son fromage. « À douze enfants, t'apprends à cuisiner ! », lance-t-elle tout en humour.▪



Ninon Delude possède une dizaine de chevaux, sa grande passion qu'elle a su transmettre à ses filles

Année de fondation: 1992
Activités: Production de veaux de grain, grandes cultures de maïs, soya et céréales mélangées biologiques, foin
Nombre d'employés: 4

FERME NINON DELUDE
Coordonnées :
455, route 122
Saint-Germain-de-Grantham
(Québec) J0C 1K0
Téléphone: **819 395-4785**

La Ferme Maupasan et Filles inc.

Histoire d'une relève réussie

par Sonia Collard

Nous sommes à Durham-Sud, tout au bout de la MRC de Drummond. Le paysage change déjà, il se courbe et se vallonne. Et sur la route Adams, se dresse une ferme laitière : la Ferme Maupasan. Plusieurs se trompent et disent Maupassant, comme l'écrivain, mais c'est plutôt en l'honneur de leurs filles Maude, Pascale et Annie que Ginette Lavallée et François Riel ont baptisé leur ferme.

Elle a toujours su…

L'agriculture a donc bercé toute l'enfance de Maude Riel et elle en a même fait son choix de carrière. Après avoir obtenu son diplôme en 2000 en technologie de production animale à l'Institut de technologie agroalimentaire, campus de Saint-Hyacinthe, Maude travailla pour la Coopérative Comax en production porcine. Mais la reprise de la ferme de ses parents l'a toujours animée. Faisant part de son intention à ses parents, Maude et son conjoint Dave Courchesne décidèrent de débuter les démarches avec un conseiller financier pour établir un plan de transfert sur six ans, qui allait se finaliser le 1er janvier 2009. La raison sociale a été modifiée en décembre 2010 ; Maude et Dave sont aujourd'hui à la tête de la Ferme Maupasan et Filles inc.

Bien se préparer

Mère de trois fillettes, la jeune entrepreneure est une femme organisée et elle ne fait rien à moitié. « C'était important pour moi d'avoir un plan, d'être bien préparée. J'ai vu d'autres jeunes foncer dans la reprise de l'entreprise familiale sans connaître tous les tenants et aboutissants. La préparation du plan de transfert avec le conseiller financier m'a sécurisée, mais aussi, a permis à mes parents de commencer à lâcher prise », explique Maude Riel.

Transfert psychologique

Donc, c'est sur six ans que Maude et Dave ont pu bénéficier du savoir des parents de Maude. « Le transfert s'est effectué mieux que je pensais grâce à notre force de communication et notre respect mutuel. Mes parents m'ont toujours poussée à aller travailler à l'extérieur mais ils étaient bien contents que je revienne dans l'entreprise.

Mais mon conjoint et moi sommes heureux sur la ferme. Un exemple tout simple que me permet ce travail, est d'élever ma famille comme je l'ai moi-même été. Je ne suis jamais allée à la garderie, et je veux aussi donner ça à nos trois filles. Ça fait maintenant six ans que nous vivons dans la maison de la ferme et mes parents ont déménagé juste en face. Mon père nous fait toujours ses suggestions et n'est pas fâché des décisions que nous prenons », mentionne Maude le sourire aux lèvres.

Une collaboration avec la Fromagerie Lemaire

Chaque été, la Ferme Maupasan laisse ses vaches paître sur 36 de leurs 250 acres de leur champ. « Nous avons développé une relation avec les gens de la Fromagerie Lemaire où nous et un producteur voisin leur fournissons deux ou trois livraisons de lait produit pendant la saison de pâturage. La Fromagerie Lemaire en fait un fromage de pâturage disponible à l'année. C'est une façon de goûter au travail de notre troupeau ! », ajoute-t-elle. Elle mentionne que la clé du succès d'une relève réussie est une bonne préparation et aussi, d'être bien entouré. « Ma mère vient garder nos filles à la maison pour que je puisse travailler plus, mon père travaille avec nous et la famille de mon conjoint est aussi bien présente. Une grosse partie de la réussite leur revient ! », conclut la jeune entrepreneure.▪



Photo : François Pinard

Maude Riel est lauréate du Trophée Gerbe d'or, Mention d'aide à la formation de la relève, décerné par le MAPAQ lors du Bal des moissons, édition 2008

Année de fondation: 1975, relève finalisée le 1er janvier 2009
Activités: production laitière, troupeau de 35 vaches
Nombre d'employés: 3, avec l'aide de la famille

FERME MAUPASAN
Coordonnées :
254, route Adams
Durham-Sud (Québec) J0H 2C0
Téléphone: **819 858-2802**



Photo : François Pinard

Chez Ti-Père, Cécile Boyce accueille en moyenne 500 personnes par jour entre février et mai

Cécile Boyce, propriétaire de Chez Ti-Père

Gardienne d'une tradition depuis 30 ans

par Sonia Collard

Au moment de réaliser cette entrevue, nous étions dans le temps des sucres. Le téléphone ne dérougissait pas, on s'arrachait les places pour profiter de cette courte période où tout à coup, nos racines québécoises profondes refont surface, probablement en manque de sucre !

Trentième anniversaire

Dans Drummond, nombreux sont ceux qui ont célébré un événement chez Ti-Père. Et l'âme de la place, c'est Cécile Boyce, propriétaire de cette véritable institution qui attire en moyenne 500 personnes par jour en haute saison. En 1982, Jacques Boyce et Cécile, sa conjointe originaire de Rivière-du-Loup, ont décidé de construire ce qui allait être la plus grosse cabane à sucre de la région. « Nous avons installé la cabane de 178 x 60 pieds sur une terre de 40 hectares et elle a été construite avec le bois que Jacques et moi avons nous-mêmes coupé. On a parti ça pour le plaisir et c'est rendu gros ! », semble s'étonner Mme Boyce. Pourtant, on vient de loin profiter de sa cuisine, car c'est elle qui la prépare, aidée de son équipe. « De nos jours, les gens se sont habitués à manger de la nourriture industrielle. Pour ma part, je trouve important de servir des plats faits maison. Tout est fait sur place, nos fèves au lard, notre soupe aux pois, les grands-pères et les crêpes dont la recette est celle de ma mère qui vivait à Rivière-du-Loup. En haute saison, nous sommes six derrière les fourneaux. Comme ce que nous servons dans le temps des sucres est à volonté, je m'amuse à dire aux gens de manger à leur faim, on ne les pèse pas en sortant ! », ricane Mme Boyce. En effet, les effluves de la cuisine laissent présager une prise de poids assurée. Mais n'est-ce pas des livres de bonheur ? Lourd travail pour l'équipe, Mme Boyce a pris la décision de ne plus entailler la totalité de ses 1800 érables. « Seulement quelques-uns sont entaillés pour montrer aux visiteurs comment se fait la récolte de l'eau », précise l'entrepreneure.

Lauréate régionale 2010 aux Grands Prix du tourisme

Reconnue par le milieu touristique centricois, la Cabane à sucre Chez Ti-Père est Lauréate régionale 2010 en développement touristique, secteur restauration. « Je suis très fière de ce prix, je ne m'attendais pas à ça ! », affirme-t-elle les yeux pétillants. Comme son secteur d'activité est saisonnier, l'entrepreneure a réussi à diversifier son offre. « En dehors des sucres, nous offrons nos salles pour divers événements corporatifs ou familiaux. Nous sommes aussi un relais pour motoneigistes, nous organisons un gymkhana au printemps et un festival country en automne. Sinon, nous ouvrons à la demande. En haute saison, nous donnons de l'emploi à 25 personnes, et en d'autres temps, nous sommes six employés », ajoute-t-elle. Mme Boyce songe tout de même à la retraite. « Ce qui va me manquer le plus quand je vais vendre c'est le contact avec les gens, ils m'apportent beaucoup », nous confie-t-elle. Quel est le secret de cette industrie ? « Le travail ! C'est pourquoi on s'y sent comme chez nous ! La nourriture est traditionnelle et l'ambiance est festive. Moi j'aime le monde, j'aime placoter avec eux. Ce que nous offrons fascine encore les gens, les touristes bien sûr, mais aussi les Québécois. Et ça permet aux jeunes de découvrir un Québec oublié… », conclut Mme Boyce.



Photo : François Pinard

Pour ses clients, Cécile Boyce met à profit les recettes de sa famille

Année de fondation : 1982
Activités : Cabane à sucre et salle de réception
Nombre d'employés : entre 6 et 25 selon la saison
Propriétaire : Cécile C. Boyce

Coordonnées :
4335, route Caya, Drummondville (secteur Saint-Nicéphore) (Québec) J2A 2Z8
Téléphone : **819 394-2442**
www.chezti-pere.com

Le milieu se concerte

Un projet novateur en production avicole

par Johanne Lachapelle

Faisant face à un besoin criant de main-d'œuvre qualifiée, Chantal St-Martin, de Boire et Frères, et Bernard Martel, de la Ferme des Voltigeurs, ont sensibilisé le Réseau des intervenants en formation (RIF), le Centre local d'emploi de Drummondville et la Commission scolaire de la Riveraine, pour travailler de concert et mettre en place une formation qui vise à former une main-d'œuvre d'entrée, de type aide générale, destinée aux employeurs du secteur avicole.

360 heures de formation

En se basant sur les formations de courte durée déjà disponibles dans le secteur de la formation agricole, telles les ouvriers en production porcine et l'élevage de bétail laitier, le RIF a développé une formation portant sur l'application des règles de santé et de sécurité au travail et touchant l'environnement, l'anatomie et la physiologie de la volaille, l'exécution des activités de régie de troupeau, l'entretien des bâtiments et de l'équipement, l'administration des soins de base. En février dernier, une rencontre d'élaboration à laquelle participaient, en plus des partenaires de la première heure, André Labbé, de l'Union des producteurs agricoles et Guylaine Martin, du Collectif régional en formation agricole du Centre-du-Québec, a permis de valider la pertinence de mettre en place cette formation de 360 heures. Un appel de candidature a été fait via les organismes en employabilité et les médias de la région.

Vingt candidats se sont montrés intéressés, douze ont été admis à la formation. En avril dernier, forts de leurs 360 heures de formation, les étudiants ont réalisé des stages chez quelques producteurs de volailles de la région. Au terme de ces stages, il est important de mentionner que plus de quatre-vingt pour cent des étudiants ont intégré un emploi.



De l'entreprise Boire et Frères située à Wickham, Chantal St-Martin, Johanne Lachapelle, coordonnatrice du RIF ainsi que Bernard Martel de la Ferme des Voltigeurs

Concertation réussie

La mise en place d'un projet de formation comme celui-ci est impensable sans la collaboration de partenaires. Le réseau des intervenants en formation remercie sincèrement madame St-Martin et monsieur Martel de leur précieuse collaboration : participation à des rencontres d'élaboration de contenu, visite de fermes, prêt d'équipement, établissement de contacts avec des fournisseurs, accueil de stagiaires, ils sont l'exemple même de la prise en charge de leur besoin de main-d'œuvre. Également un grand merci au Centre local d'emploi de Drummondville. La participation de Lucie Leroux et leur contribution financière ont garanti le succès du projet.

Une récente étude d'Emploi-Québec démontre que plus de six pour cent des emplois de la région Centre-du-Québec proviennent du secteur agricole, il est donc important de proposer, à ces employeurs, des informations qui répondent à leurs besoins. Le Réseau des intervenants en formation, qui est une alliance entre la Commission scolaire des Chênes et le Cégep de Drummondville, de même que le Centre local d'emploi de Drummondville l'ont bien compris et c'est pour cela qu'ils sont fiers de leur projet de formation visant les ouvriers de production avicole. ▪



Année de fondation: 2007
Activité: Développement socioéconomique
Nombre d'employés: 80

Coordonnées :
Téléphone: **819 478-6733** poste 6960
www.lerif.ca

Écomarché de L'Avenir

Faire son marché... virtuel

par Sonia Collard

Moyen simple et efficace de consommer local, les marchés virtuels se positionnent dans ce qui sera probablement un des moyens privilégiés de faire ses courses. À L'Avenir, c'est déjà en marche.

Une bonne base humaine

Parti de la suggestion d'un citoyen impliqué dans le projet de la Maison de la culture de L'Avenir, des gens ont fait l'inventaire de tout ce qui se fait comme production agroalimentaire dans le secteur. Les études étaient concluantes : un nombre intéressant de producteurs étaient prêts à participer à la fondation d'une coop de solidarité. Dès octobre 2009, nous avons créé la structure de ce qu'allait devenir, en mars 2010, l'Écomarché de L'Avenir. « Nous avons réussi à réunir des gens ayant la même passion pour le développement local, la souveraineté alimentaire et voulant travailler à forces égales dans une atmosphère de belle complicité. Pour lancer et faire vivre un projet comme celui-là, ça prend une bonne base humaine. Ça fait maintenant un an que ça fonctionne



De gauche à droite, le conseil d'administration de l'Écomarché de L'Avenir est composé de Nathalie Noël, Julie Tessier, Céline Leclerc, Madeleine Houle, Martine Bergeron qui agit à titre de présidente, Claudette Lavallée, Michèle Bédard.

et aujourd'hui, nous comptons plus de 150 membres, 26 producteurs et 525 produits. Nous y trouvons de la ➤

viande, des fruits et légumes, du pain, de l'huile, des fromages, de la pâtisserie, des œufs… Mais notre souhait est qu'éventuellement, les gens puissent y faire leur épicerie au complet », explique la présidente du conseil d'administration de la Coop, Martine Bergeron.

Canal de vente conscientisé

Le principe d'un marché virtuel est simple : « Des producteurs locaux offrent leurs produits sur le site Internet de l'Écomarché. Les intéressés paient une part sociale de 30 $ et des frais d'utilisation de 20 $/an dès la 2e année. Ils commandent sur le site Web jusqu'au mercredi minuit et producteurs et consommateurs se donnent rendez-vous à la Maison de la culture, le samedi avant-midi. C'est une belle occasion de créer des liens avec nos producteurs et surtout, de savoir ce qu'on mange. Aussi, ça permet d'ajuster les productions à la demande. Aucun gaspillage, car le producteur fournit ce qu'il a en commande, avec un léger surplus pour les demandes de dernière minute », précise Martine Bergeron, elle-même productrice de chocolats fins. Elle ajoute que le choix des producteurs participants est fait de façon à privilégier les petits producteurs qui partagent les mêmes valeurs que celles de la Coop : « L'Écomarché, c'est une affirmation. Nous avons encore le choix de faire vivre notre agriculture, mais à ce rythme, nous ne l'aurons pas toujours. Il faut investir dans notre avenir. C'est pourquoi nous travaillons en fonction de développer et de faire vivre notre région, de la garder en santé, de faire travailler les gens d'ici et de favoriser l'agriculture durable », mentionne la présidente.

Reconnaissance régionale

En avril dernier, la Coop de solidarité a été nommée Lauréate régionale catégorie Création entreprise d'économie sociale 2011 au Concours québécois en entrepreneuriat. « Ce prix nous donne des ailes pour la suite des choses. D'ailleurs, nous sommes à la recherche d'un groupe de bénévoles qui seraient intéressés à assurer un point de livraison dans Drummond. Et pour les curieux, tous sont invités à venir nous rencontrer le samedi à la Maison de la culture. L'Écomarché, c'est pour nous tous ! », conclut Martine Bergeron. ▪



Année de fondation : 2010
Activité : Marché virtuel regroupant 25 producteurs régionaux
Propriétaire : Coopérative de solidarité, Martine Bergeron, présidente
Nombre d'employés : 1
Coordonnées :
624, rue Principale, L'Avenir
(Québec) J0C 1B0
Téléphone : 819 473-4166
www.ecomarchedelavenir.com

Anny Fleuriste
416, rue St-Jean
Drummondville J2B 5L6
Tél. : **819 477-3522** - Téléc. : 819 475-3936
www.annyfleuriste.com

Boire et Frères inc.
532, rang 9
Wikham J0C 1S0
Tél : **819 398-6807** - Téléc : 819 398-7171
www.boire.qc.ca

Buropro
1050, boulevard René-Lévesque
Drummondville J2C 5W4
Tél. : **819 478-7878**
www.buropro.qc.ca

CGV
154, rue Heriot
Drummondville J2C 1J8
Tél: **819 477-0794** - Téléc: 819 477-0188
www.cgvpromo.com

Chambre de commerce et d'industrie de Drummondville
234, rue St-Marcel
Drummondville J2B 6V7
Tél. : **819 477-7822**
www.ccid.qc.ca

Club Voyages Agathe Leclerc
1575, boul. St-Joseph
Drummondville J2C 2G2
Tél : (819) 477-8383 Téléc : 819 477-8388
www.agatheleclerc.clubvoyages.com

Commissariat au commerce
221, rue Heriot
Drummondville J2C 1J9
Tél. : **819 472-6705** - Téléc. : 819 472-7776
www.commerce-drummond.com

Député Yves-François Blanchet
228, rue Heriot, bureau 203
Drummondville J2C 1K1
Tél. : **819 474-7770** - Téléc. : 819 474-4492
www.yves-francoisblanchet.deputes.pq.org

Dominik Desrosiers, agronome
5200, rue Gaston
Drummmondville J2E 1T3
Tél : **819 472-5033** - Téléc : 819 472-7158

Emploi-Québec
1680, boulevard St-Joseph
Drummondville J2C 2G3
Tél. : **819 475-8701** - Téléc. : 819 475-8781
www.emploiquebec.net

Enseigne Leco
675, rue Farrell
Drummondville J2C 6E2
Tél: **819 474-4044** - Téléc : 819 472-7872
www.enseigneleco.com

Étiquettes ADN
2250, rue Demers
Drummondville J2B 0L1
Tél : **819 850-4468** - Téléc : 819 850-7940

Galerie d'art Solange Lebel
57, boulevard Gall
Drummondville J2C 1H5
Tél. : **819 477-8848**
www.galeriedartsolangelebel.com

GEA Houle
4591, boulevard St-Joseph
Drummondville J2A 0C6
Tél: **819 477-7444** - Téléc: 819 477-5565
www.geagroup.com

Imprimerie F.L. Chicoine
340, route 122
Saint-Germain-de-Grantham J0C 1K0
Tél. : **819 395-2525** - Téléc. : 819 395-2526
www.chicoine.ca

Journal L'Express
1050, rue Cormier
Drummondville J2C 2N6
Tél. : **819 478-8171** - Téléc. : 819 478-4306
www.journalexpress.ca

JPS Électronique
2070, rue Joseph St-Cyr
Drummondville J2C 8V6
Tél : **819 474-4635** - Téléc : 819 474-5013
www.jpselectronique.com

La Financière agricole
450, boulevard René-Lévesque bureau 100
Drummondville J2C 7N7
Tél : **819 475-8461** - Téléc : 819 475-1400
www.fadq.qc.ca

La Recharge
750, boulevard René-Lévesque
Drummondville J2B 7N7
Tél. : **819 477-2777** - Téléc. : 819 477-2780
www.larecharge.ca

Leclerc Assurances
230, boulevard St-Joseph Ouest
Drummondville J2E 1A2
Tél : **819 477-3156** - Téléc : 819 477-3213
www.leclercassurances.com

Les Industries Drummond Inox (IDI)
1783, rue Sigouin
Drummondville J2C 5R7
Tél : **819 474-8383** Téléc : 819 474-8388
www.drummondinox.com

Looba Café
234, rue Heriot
Drummondville J2C 1K1
Tél. : **819 478-2109**
www.loobacafe.com

MRC Drummond
436, rue Lindsay
Drummondville J2B 1G6
Tél.: **819 477-2230** - Téléc.: 819 477-8442
www.mrcdrummond.qc.ca

Mr Photo, François Pinard
356, rue Brock, Drummondville J2B 1C8
Tél. : 819 474-2284
www.mrphoto.ca

NP Publicité
2455, rue Power
Drummondville J2C 6Z5
Tél. : **819 475-2455** - Téléc. : 819 478-4415
www.np-pub.com

NRJ 92,1 Drummondville
2070, rue St-Georges
Drummondville J2C5G6
Tél. : **819 474-1892** - Téléc. : 819 474-6610
www.astral.com

Page Cournoyer
79, rue Cormier, bureau 201
Drummondville J2C 8M5
Tél. : **819 850-1250**
Téléc. : 819 850-1715
www.pagecournoyer.com

Portes de garage Courchesne
Tél : **1 866 568-5792**
www.portesdegaragecourchesne.com

Raymond Chabot Grant Thornton
97, avenue des Tilleuls
Drummondville J2C 3S1
Tél : **819 477-7977**
Téléc : 819 477-7799
www.rcgt.com

Réseau des intervenants en formation (RIF)
457, rue des Écoles
Drummondville J2B 6X1
Tél. : **819 478-6700**
Téléc. : 819 474-6558
www.csdeschesnes.qc.ca

Rock détente
2070, rue St-Georges
Drummondville J2C 5G6
Tél. : **819 475-1480** - Téléc. : 819 475-5180
www.astral.com

Rondeau & Associés
330, rue Cormier, bureau 201
Drummondville J2C 8B3
Tél. : **819 477-2999**
Téléc. : 819 477-2955
www.rondeauassocies.com

Rose Drummond
210, boulevard Lemire Ouest
Drummondville J2B 8A9
Tél. : **819 474-3488**
Téléc. : 819 474-1500
www.rose.ca

TBA Experts-Conseils
79, rue Cormier, bureau 201
Drummondville J2C 8M5
Tél : **819 850-1318**
Téléc : 819 850-1715
www.tbaexperts.com

Valérie Pépin, conseillère pédagogique
Tél : **819 359-3522**
vpepin@support.formation.ca

Vêtements T.S.
194, rue Brock
Drummondville J2C 1M3
Tél : **819 472-5426**
Téléc : 819 472-5427

Voltigeurs
300, rue Cockburn
Drummondville J2C 4L6
Tél. : **819 477-9400**
Téléc. : 819 477-0561
www.voltigeurs.ca

Voyage Louise Drouin
139, rue Heriot
Drummondville J2C 1J7
Tél : **819 475-9992**
Téléc : 819 478-1072
www.louisedrouin.com


ans
1982
2012


L'univers de l'eau et de la plomberie
652, boul. Mercure
Drummondville
J2B 3K4
819.472.4270
BAIN-HÜR
CAML TOMLIN
PORTES DE DOUCHE
BAIGNOIRES • DOUCHES
www.camltomlin.com
www.bain-hur.ca